

**Abdul Aziz, M.Ag.
Mariyah Ulfah, S.EI.**

KAPITA SELEKTA EKONOMI ISLAM KONTEMPORER



PENERBIT ALFABETA BANDUNG

PERHATIAN
KECELAKAAN BAGI ORANG-ORANG YANG CURANG
(QS Al-Muthaffifin ayat 1)

Para pembajak, penyalur, penjual, pengedar, dan **PEMBELI BUKU BAJAKAN** adalah bersekongkol dalam alam perbuatan **CURANG**. Kelompok genk ini saling membantu memberi peluang hancurnya citra bangsa, “merampas” dan “memakan” hak orang lain dengan cara yang bathil dan kotor. Kelompok “makhluk” ini semua ikut berdosa, hidup dan kehidupannya tidak akan diridhoi dan dipersempit rizkinya oleh **ALLAH SWT**.

(Pesan dari Penerbit **ALFABETA**)

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Dilarang keras memperbanyak, memfotokopi sebagian atau seluruh isi buku ini, serta memperjualbelikannya tanpa mendapat izin tertulis dari Penerbit

© 2010, Penerbit Alfabeta, Bandung

Eko 21 (xx + 340) 16 x 24 cm

Judul Buku : KAPITA SELEKTA EKONOMI ISLAM
KONTEMPORER

Penulis : Abdul Aziz, M.Ag.
Mariyah Ulfah, S.El.

Penerbit : ALFABETA, cv
Telp. (022) 200 8822 Fax. (022) 2020 373
Website: www.cvalfabeta.com
Email: alfabetabdg@yahoo.co.id

Cetakan kesatu : April 2010
ISBN : 978-602-8361-94-1

Anggota Ikatan Penerbit Indonesia (IKAPI)

Kata Pengantar

ISLAM DITINJAU DARI ASPEK EKONOMI

Suatu Upaya Penegakan Syariah Islam di Bidang Ekonomi

Prof. Dr. H. M. Imron Abdullah, M.Ag.

Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri
(STAIN) Cirebon

MUQODDIMAH

Sebagaimana dalam buku Prof. Harun Nasution yang pada awal penerbitannya, yaitu sekitar pertengahan tahun 85-an menghebohkan belantara pemikiran ke-Islaman di Indonesia, yakni buku berjudul "*Islam Ditinjau dari Berbagai Aspeknya*" membuat peta pemikiran sebagian intelektual keislaman di negeri ini merekonstruksi pemikirannya.

Dari pemikiran yang telah lama berlabuh di pundak para ulama dan cendekiawan jebolan Timur Tengah maupun lokal dan lainnya, umumnya mereka bersifat ortodoksi memandang Islam berubah pelan-pelan menuju pemikiran rasional dalam memahami ajaran Tuhan itu. Hal ini tidak bisa dinafikan dari seorang sosok Harun Nasution dengan *Islam Ditinjau dari Berbagai Aspeknya* telah memberikan babak baru tentang "keharusan" dalam memahami Islam harus dari berbagai sudut pandang, sehingga mendapatkan pemahaman Islam secara utuh. Islam bukan lagi hanya dipandang dari sisi teologis, fiqh, tafsir, dan tasawuf juga harus dilihat dari sisi lain yang lebih jauh, seperti; sejarah, psikologi, sosio-antropologis, budaya dan ekonomi serta ilmu-ilmu lainnya.

Di pandang dari sisi pendekatan dan metode dalam pemahaman Islam di kalangan para sarjana baik dalam penelitian di UIN, IAN, STAIN, dan Perguruan Tinggi Islam lainnya, di tingkat S1 hingga S3 pun mengalami kemajuan yang signifikan. Islam bukan hanya didekati dengan metode-metode yang selama ini dikenal kurang progresif sampai kepada pendekatan yang agresif, seperti *hermeneutik* dalam hal pendekatan bahasa dan filosofis. Kini, keanekaragaman pendekatan ke-Islaman telah memberikan kontribusi besar terhadap berkembangnya ekonomi Islam di dunia Islam, khususnya di Indonesia.

Ekonomi Islam yang diperkenalkan awal tahun 90-an di Indonesia ditandai dengan berdirinya lembaga keuangan makro syariah (LKMS) pertama kali, yaitu Bank Muamalat Indonesia. Meski dipandang sebelah mata, kini eksistensinya telah membumi. Meskipun kemudian secara teoritis, pengenalan terhadap Islam ditinjau dari aspek ekonomi ini ketinggalan jauh dengan negara-negara Islam lainnya, seperti Malaysia, Pakistan, Sudan,

dan Mesir. Di Indonesia baru diperkenalkan lewat pembukaan program studi ekonomi Islam di Perguruan Tinggi Islam, seperti Universitas Muhammadiyah Jakarta dan Universitas Islam Indonesia (UII) di awal menjelang krisis moneter tahun 1997-an.

Bahkan sebetulnya bila ditilik dari sisi perjuangan ekonomi syariah, ekonomi Islam telah lama diperjuangkan baik di tingkat nasional maupun internasional. Terutama sejak awal '70-an, gerakan Islam di tingkat nasional telah memasuki bidang ekonomi dengan diperkenalkannya sistem ekonomi Islam, sebagai alternatif terhadap sistem kapitalis dan sistem sosialis. Wacana sistem ekonomi Islam itu diawali dengan konsep ekonomi dan bisnis non-ribawi.

Di tingkat internasional, peristiwa krisis minyak 1974 dan 1979, yang menimbulkan kekuatan finansial, berupa petro-dolar pada negara-negara di kawasan Timur Tengah dan Afrika Utara, termasuk Indonesia, Malaysia dan Brunei di Asia Tenggara. Melihat gejala itu timbul pemikiran untuk "memutar" dana petro dolar tersebut melalui lembaga keuangan syariah.¹ Kini ekonomi Islam akhirnya dapat menyejajarkan diri dengan sistem ekonomi lainnya, bahkan kemungkinan dapat menggeser sistem ekonomi kapitalis yang selama ini berkuasa.

Ekonomi Islam Antara Ilmu dan Syariat

Ajaran Islam yang mengatur perilaku manusia, baik dalam kaitannya sebagai makhluk dengan Tuhannya maupun dalam kaitannya sebagai sesama makhluk, dalam term **fiqh** atau **ushul al-fiqh** disebut dengan **Syari'ah**. Sesuai dengan aspek yang diaturnya, **syari'at** ini terbagi dua, yakni **ibadah** dan **mu'amalah**. **'Ibadah** adalah **syari'ah** yang mengatur hubungan antara manusia dengan Tuhannya, sedangkan **mu'amalah** adalah **syari'ah** yang mengatur hubungan antar sesama manusia.

Pada gilirannya, kegiatan ekonomi sebagai salah satu bentuk dari hubungan antar sesama manusia, ia bukan merupakan bagian secara langsung dari **akidah**, **akhlak**, dan **'ibadah**, melainkan bagian integral dari **mu'amalah**. Namun demikian, masalah ekonomi tidak lepas sama sekali dari ketiga aspek tersebut, sebab menurut perspektif Islam perilaku ekonomi harus selalu diwarnai oleh nilai-nilai **aqidah**, **akhlaq** dan **ibadah**. Identifikasi kegiatan ekonomi dari **syari'at mu'amalah** ini dilakukan hanya untuk melukisjelaskan konstruksi ajaran Islam secara keseluruhan, sebagaimana telah diilustrasi kan di atas². Inilah yang dimaksudkan Allah dalam surat al-Dzariyat, 51: 56 yang berbunyi:

Dan Aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada Ku...

¹ M. Dawam Rahardjo, 2003. *Menegakkan Syari'at Islam di Bidang Ekonomi dalam Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* karya Adiwarman Karim, IIIT, Jakarta, h. vii

² A. Djazuli dan Yadi Yanwari, 2002, *Lembaga Perekonomian Umat Suatu Pengantar*, Rajawali Pres, Jakarta, h. 17

Atas dasar itu, tindak tanduk manusia muslim dalam persoalan-persoalan keduniaan tidak terlepas dari upaya pengabdian kepada Allah, dan seluruh tindakannya harus senantiasa mengandung nilai-nilai ketuhanan. Hal ini menunjukkan bahwa apa pun jenis muamalah yang dilakukan harus disandarkan kepada sumber ajaran Islam, yaitu al-Qur'an dan as-Sunnah, atau atas dasar kaidah-kaidah umum yang berlaku dalam syari'at Islam, atau atas dasar hasil ijtihad yang dibenarkan oleh Islam.

Menurut Nasrun Haroen, objek muamalah dalam Islam mempunyai bidang yang amat luas, sehingga al-Qur'an dan al-Sunnah secara mayoritas banyak membicarakan persoalan muamalah dalam bentuk yang global dan umum saja. Hal ini menunjukkan bahwa Islam memberikan peluang bagi manusia untuk melakukan inovasi terhadap bentuk-bentuk muamalah yang mereka butuhkan dalam kehidupan mereka, dengan syarat bentuk muamalah hasil inovasi ini tidak keluar dari prinsip-prinsip yang telah ditentukan oleh Islam.

Perkembangan jenis dan bentuk muamalah yang dilaksanakan oleh manusia sejak dahulu sampai sekarang sejalan dengan perkembangan kebutuhan dan pengetahuan manusia itu sendiri. Atas dasar itu, dijumpai dalam berbagai suku bangsa jenis dan bentuk muamalah yang beragam, yang esensinya adalah saling melakukan transaksi sosial dalam upaya memenuhi kebutuhan masing-masing. Dalam hal ini, Allah ta'ala befirman: *Katakanlah: "Tiap-tiap orang berbuat menurut keadaannya."*

Inilah agaknya yang menjadi rahasia, kenapa al-Qur'an dan as-Sunnah dalam persoalan muamalah duniawiyah lebih banyak mengemukakan nilai dan prinsip yang harus diikuti dan dilaksanakan. Atas dasar itu pula, para ulama fiqih merumuskan sebuah kaidah fiqih yang berhubungan dengan muamalah ini, yaitu:

Artinya:

Prinsip dasar dalam bidang muamalah adalah boleh (keizinan) sampai ada dalil yang mengharamkannya.

Artinya, segala bentuk muamalah yang direkayasa manusia pada dasarnya adalah dibolehkan atau diizinkan, selama tidak ada dalil yang melarangnya dan tidak bertentangan dengan prinsip dan nilai yang ada dalam al-Qur'an dan as-Sunnah. Atas dasar prinsip inilah berbagai bentuk muamalah yang semula berbentuk sederhana pada masa awal Islam, pada perkembangan selanjutnya dalam sejarah fiqih Islam ditemukan berbagai macam jenis muamalah yang belum muncul pada zaman sebelumnya.

Bila demikian, ekonomi Islam merupakan bentuk penerapan syariah Islam di bidang ekonomi, yang secara pelan-pelan tapi pasti telah diterima baik dalam hukum positif maupun penegakkan syariah Islam di negeri yang mayoritas Islam ini. Meskipun berbeda dengan perjuangan politik dalam menegakkan syariah Islam, bidang ekonomi ini relatif mendapat hambatan. Bukti, ekonomi Islam sebagai sebuah ilmu dan syariah dapat diterapkan baik secara teoritis maupun aplikatif. Munculnya lembaga keuangan makro dan mikro syariah menjadi bukti, diundang-undangkannya lembaga tersebut

menjadi alasan kuat bahwa syariah Islam di bidang ekonomi secara pasti telah diterapkan.

Ekonomi Islam dari Kajian ke Pelembagaan

Secara internasional, babak baru pengenalan terhadap ekonomi Islam sebagai bagian dari ilmu-ilmu keislaman pada dasawarsa 1970-an dan 1980-an dimulai dari kajian-kajian ilmiah tentang ekonomi dan keuangan Islam di Timur Tengah serta negara-negara Muslim lainnya. Buah dari kajian-kajian itu adalah didirikannya *Islamic Development Bank* di Jeddah pada tahun 1975 yang kemudian diikuti oleh pendirian bank-bank Islam lainnya di Timur Tengah. Pada tahapan ini, pendirian bank-bank Islam ini dipandang sebagai suatu indikator kemajuan yang terjadi dalam ekonomi Islam sehingga banyak kalangan yang hampir-hampir saja menyamakan ekonomi Islam adalah bank Islam, asuransi Islam, dan lain-lain. Padahal, lingkup ekonomi Islam itu jauh lebih luas dari sekadar keuangan Islam saja. Ia mencakup konsep makroekonomi, mikroekonomi, fiskal, moneter, dan juga konsep pembangunan ekonomi dengan segala kebijakan serta instrumen yang menjadi variabel-variabelnya.³

Ilmu ekonomi Islam kini telah diajarkan di beberapa perguruan tinggi di dunia Islam, termasuk Indonesia meskipun agak terlambat sebagaimana telah saya singgung di atas. Keterlambatan ini bisa jadi karena dua faktor. *Pertama*, kaitannya dengan ilmu ekonomi Islam apakah masuk dalam nonemklatur Depag atau Dekdikbud atau Diknas. *Kedua*, adanya dualisme tingkat pendidikan antara umum dan agama sering terjadi *miskomunikasi* dan *misharmonisme*, sehingga kaitannya dengan ekonomi Islam apakah harus diajarkan di tingkat perguruan tinggi agama atau umum atau keduanya.

Adalah Universitas Islam Indonesia (UII) di Yogyakarta dan Universitas Muhammadiyah di Jakarta (UMJ) yang telah memelopori kajian ekonomi Islam lewat program studinya. Masing-masing membuka Program Studi Ekonomi Islam di tingkat magister. Baru pada awal 2000-an, Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta membuka Program Studi Ekonomi Islam di tingkat Magister lalu diikuti oleh perguruan tinggi agama lainnya, baik negeri maupun swasta. Bahkan perguruan tinggi umum pun tak kalah responnya, Universitas Indonesia (UI) dan Universitas Trisakti yang baru membuka program ini sejak 2005 malah menjadi *ngetrend* bahkan pernah dinobatkan sebagai pencetus ekonomi Islam di tempat ini. Prof. Sofyan Syafri Harahap, sebagai pencetus ekonomi Islam di Trisakti, dan Dr. Mustofa Edwin Nasution di Universitas Indonesia, keduanya malah gigih menyosialisasikan dan menguatkan agar ekonomi Islam dijadikan sistem ekonomi di Indonesia, meskipun keduanya bukan berlatar belakang sarjana keislaman.

³ Ikhwan Abidin Basri, dalam *Islam dan Pembangunan* (terj.), karya Dr. M. Umer Chapra, GIP, Jakarta, 2000, h. xi

Akhirnya, ekonomi Islam telah diterima di berbagai perguruan tinggi negeri maupun swasta, baik perguruan tinggi agama maupun perguruan tinggi umum membuka diri untuk menerima ekonomi Islam sebagai sebuah prodi tersendiri. Meskipun secara legalitas, Departemen Pendidikan Nasional masih belum memberikan posisi legalitasnya. Namun dengan keberanian untuk memperjuangkan Ekonomi Islam sebagai sebuah Program Studi atau pun konsentrasi memberikan kegairahan bagi para peminat ekonomi Islam di tanah air.

Seminar, workshop dan bentuk-bentuk lain diselenggarakan berkaitan dengan ekonomi Islam hingga komunitas-komunitas masyarakat Islam dibentuk dalam rangka menyosialisasikan ekonomi Islam, agar dijadikan sebuah sistem perekonomian yang bebas riba. Di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Cirebon sendiri, pembukaan Program Studi Ekonomi Islam justru paling awal dibanding Sekolah Tinggi Islam lainnya. Pada 2000-an, Program Studi Ekonomi Perbankan Islam (EPI) STAIN mendapat izin untuk membuka program studi ini, meskipun sampai sekarang masih di bawah naungan Jurusan Syari'ah. Artinya, respon masyarakat dengan ekonomi Islam sangat positif. Bukan saja pada lembaga keuangan syariah tapi juga pada tingkat pendidikannya. Hanya saja, di tingkat satuan pendidikan dasar (SD) sampai atas (SMA) belum ada kurikulum tentang ekonomi Islam.

Kata Pengantar

Dr. Aries Muftie, S.E., S.H., M.H.

(Ketua Dewan Pakar PP MES – Ketua Umum ABSINDO)



Puji syukur kehadiran Allah *Azza wa jalla* yang telah menetapkan syariah sebagai jalan bagi umat Islam untuk memperoleh *mashlahah* dan *sakinah* dalam kehidupan di dunia dan akhirat. *Shalawat* serta salam tak lupa kita sanjungkan kepada junjungan kita Rasulullah SAW, para sahabat, *tabi'in*, *tabi'i al-tabi'in* dan umat Islam yang melestarikan ajarannya hingga akhir zaman.

Harus diakui Ekonomi Islam dalam tiga dasawarsa ini telah mengalami kemajuan yang sangat pesat, baik dalam tataran kajian akademis di perguruan tinggi maupun dalam praktik operasional. Dalam bentuk pengajaran, ekonomi islam telah dikembangkan di beberapa universitas baik di negara-negara muslim, maupun di negara-negara barat, seperti USA, Inggris, Australia, Perancis dan lain-lain. Sementara dalam bentuk praktek, ekonomi Islam telah berkembang dalam bentuk lembaga perbankan dan juga lembaga-lembaga Islam non-bank lainnya.

Tidak bisa dipungkiri lagi, *term* Syariah berperan sebagai sebuah *positioning* baru yang mengasosiasikan kita kepada suatu sistem pengelolaan ekonomi dan bisnis secara Islami kian melekat di benak publik. Tidak hanya bagi kaum Muslimin, tapi juga masyarakat lainnya. Sistem ini secara nyata telah memiliki akseptasi yang signifikan di dunia usaha.

Patut kita catat sebagai sebuah harapan besar bahwa dalam sebuah laporan proyeksi dari konsultan kelas dunia ke Bank Dunia menyatakan bahwa tahun 2020 Indonesia akan menjadi salah satu negara dengan perekonomian yang kuat, setelah China, India, Rusia, dan Brazil. Menurut laporan tersebut perkembangan perekonomian tersebut didukung oleh kinerja sektor keuangan, tentunya di sini termasuk yang berbasis syariah.

Sejalan dengan perkembangan ekonomi global dan semakin meningkatnya minat masyarakat dengan ekonomi perbankan secara Islami, ekonomi Islam mendapat tantangan yang sangat besar pula. Setidaknya ada tiga tantangan yang harus dihadapi, yaitu: *Pertama*, ujian atas kredibilitas sistem ekonomi dan keuangannya. *Kedua*, bagaimana sistem ekonomi Islam dapat meningkatkan dan menjamin kelangsungan hidup dan kesejahteraan seluruh umat, dapat menghapus kemiskinan dan pengangguran di Indonesia yang semakin marak, serta dapat memajukan ekonomi dalam negeri yang masih terpuruk dan dinilai rendah oleh negara lain. Dan

yang *ketiga*, mengenai perangkat peraturan; hukum dan kebijakan baik dalam skala nasional maupun internasional.

Dalam 20 tahun terakhir keuangan Islam telah menjadi fenomena meraih pertumbuhan selalu jauh di atas pertumbuhan bank konvensional per tahun. Di Indonesia sendiri, pertumbuhan perbankan syariah yang cukup tinggi mencapai 26,55 persen pada tahun 2009 adalah sebuah bukti nyata, bahwa dengan segala kendala yang ada tersebut perbankan syariah mampu bersaing dengan perbankan konvensional yang mencapai pertumbuhan pada kisaran 12,53 persen pada periode yang sama.

Namun demikian, senantiasa diperlukan upaya penajaman fokus kebijakan dalam sasaran strategis pengembangan ekonomi syariah yang harus dilakukan dengan menambah fokus ruang lingkup pengembangan yang meliputi pada: Kepatuhan yang ketat pada prinsip syariah, Ketentuan kehati-hatian; Efisiensi operasi dan daya saing; Kestabilan sistem dan kemanfaatan bagi perekonomian; Peningkatan kompetensi profesionalisme sumberdaya insani; Optimalnya fungsi sosial dengan program pemberdayaan ekonomi rakyat.

Harus diakui bahwa perkembangan ekonomi Islam merupakan bagian penting dari pembangunan ekonomi bangsa dan juga mayoritas muslim, bukan hanya sebuah gerakan sebagaimana penilaian dan pemikiran oleh sebagian orang yang sama sekali belum memahami karakteristik ekonomi syariah yang telah terbangun. Intervensi pemerintah dalam industri keuangan Syariah sangat diperlukan setidaknya memiliki lima alasan; **pertama** meski kontribusinya masih kecil jika dibandingkan sistem yang sudah terlebih dahulu ada, namun industri keuangan syariah memberi dampak positif yang nyata bagi perekonomian Indonesia. **Kedua**, industri keuangan syariah memiliki ketahanan yang cukup tinggi terhadap guncangan krisis keuangan dunia dan domestik, dan sudah terbukti dua kali krisis yang terjadi selama ini tidak ada satupun Bank Syariah yang mengalami masalah sehingga harus dibantu seperti Bank Century. **Ketiga**, industri keuangan syariah membutuhkan infrastruktur yang mendukung pengembangannya. **Keempat**, industri keuangan syariah berpotensi menjadi penyelamat jika terjadi ketidakpastian. Kelima, pemerintah menyadari keberadaannya yang penting sebagai regulator sekaligus supervisor dalam menciptakan efisiensi, transparansi, dan keadilan.

Berikutnya, elemen lain dalam kehidupan ekonomi syariah yang harus diperhatikan pula adalah ekonomi rakyat. Semua sepakat seperti Asia Development Bank, World Bank, IMF, bahwa salah satu alat untuk mengentaskan kemiskinan yang paling efektif ialah melalui lembaga keuangan mikro. Apalagi kalau sistem yang digunakan adalah syariah. Mengapa demikian? Kita ambil contoh di Indonesia, sebelum krisis bahan bakar minyak (BBM) kita tahu jumlah orang miskin sekitar 15,1 juta. Tapi sekarang dengan bantuan secara tunai langsung tercatat sudah 60 juta jiwa. Artinya, inilah rakyat miskin kita yang perlu dibantu. Dan kalau kita tahu yang terbanyak sekitar 70 persen di sektor pertanian, juga di pedesaan. Artinya, kita hanya fokus kepada orang-orang miskin yang ada di pertanian dan

pedesaan. Kalau kita mau mengentaskan kemiskinan di sektor pertanian, sistem yang paling tepat adalah bagi hasil, dibayar setelah panen bukan sistem bunga. Kita tahu lebih dari 74 ribu desa, kalau kita mau mengucurkan pendanaan, tentunya di setiap desa harus ada lembaga keuangan mikro. Nah, disinilah peran BMT atau *Baitu al-Mal wa al-Tamwil* sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang merupakan sokoguru pembangunan ekonomi syariah, karena perannya yang bersentuhan secara langsung dengan perekonomian rakyat bawah.

Jumlah BMT yang ada hingga saat ini mencapai 3 ribu lebih. Sedangkan jumlah koperasi sekitar 141.326 unit dengan anggota 27,7 juta dan Total Simpanan Anggota Rp 16,79 triliun. Total Aset Rp 38 triliun dengan Volume Usaha Rp 62,7 triliun. Kalau secara pareto yang bagus jumlahnya 20 persen saja, dan ini bisa dikonversikan menjadi koperasi berbasis syariah atau ada Unit Jasa Keuangan Syariah, maka ini merupakan jumlah yang cukup signifikan.

Untuk meningkatkan jumlah BMT perlu diupayakan antara lain:

Pertama, kalau kita mau membuat satu lembaga keuangan yang baik seperti Bank Indonesia (BI) yang membuat arsitektur keuangan Indonesia, yang harus kita buat adalah cetak biru sektor keuangan mikro Indonesia. Di mana unsur-unsur di dalamnya harus ada regulasi. Jadi, kita harus memperjuangkan adanya undang-undang keuangan mikro baik yang konvensional maupun syariah.

Kedua, harus ada lembaga semacam Bank Indonesia yang kita sebut sebagai APEX LKMS.

Ketiga, adalah lembaga *pooling of fund*, baik dana-dana dari pemerintah maupun donor itu ditampung. Misalnya dana CSR, PKBL dari BUMN ditampung dulu pada lembaga ini, kemudian disalurkan kepada BMT-BMT.

Keempat, harus ada lembaga pemeringkat. Tidak semua BMT boleh mendapat pendanaan, tentu harus dilihat *rating*-nya terlebih dahulu. Makin tinggi *rating*-nya, maka artinya ada dua hal yang bagus; pertama, tentu tingkat bagi hasil yang harus tidak memberatkan BMT tersebut. Kedua, jangka waktunya makin panjang.

Kelima, ada lembaga pengawasan untuk mengetahui mana BMT-BMT yang tidak tepat sasaran.

Keenam, membuat aturan-aturan. Absindo (Asosiasi BMT Se Indonesia) membuat ICT untuk sentral data atau data base. Jadi, fungsi-fungsi ini yang belum ada di Indonesia dengan keseimbangan pengembangan sektor keuangan besar dan sektor keuangan mikro diharapkan terjadi titik temu pengelolaan ekonomi nasional.

Akhirnya, pengembangan Ekonomi dan Keuangan Syariah senantiasa membutuhkan pengembangan dan sosialisasi kepada publik. Sisi profesional akan berjalan mulus jika sisi akademik berkembang dengan sinergis kepadanya, begitu pula sebaliknya, sisi akademik akan menjadi *think tank* yang senantiasa butuh diaplikasikan pada sisi profesional.

Penyusunan buku-buku dan karya-karya ilmiah Ekonomi dan Keuangan Syariah, organisasi-organisasi yang berhimpun dan bersatu di dalamnya memerjuangkan dan membumikan Ekonomi dan Keuangan Syariah seperti MUI, MES, PKES, IAEI, ABSINDO, ASBISINDO, AASI dan lainnya serta pemenuhan fasilitas dan *features* produk-produk keuangan syariah yang kompetitif memiliki kontribusi yang tidak sedikit pada pengembangan Sistem Ekonomi dan Keuangan Syariah di Indonesia.

Kiranya buku yang ada di tangan pembaca sekalian adalah menjadi bagian tak terpisahkan di dalamnya. *Akhirulkalām*, mudah-mudahan buku yang sedang anda baca ini, akan memberikan kontribusi positif bagi penulisnya, pembacanya dan juga bagi perantara keduanya dan tentunya bagi pengembangan Ekonomi dan Keuangan Syariah di Indonesia.

Amiin yaa robb al-'alamiin

Jakarta, Desember 2009

Aries Mufti

Ketua Dewan Pakar PP MES

Kata Pengantar Penulis

Puji syukur, seraya memohon agar selalu dibukakan setetes cahaya *Ilahiyah*, penulis panjatkan dengan segenap ketulusan seorang hamba *kehadirat* Allah SWT, atas segala nikmat-hidayah, karunia, dan bimbingan-Nya, penulisan buku "Kapita Selekta Ekonomi Islam Kontemporer" dapat terselesaikan.

Shalawat dan *salam*, penulis persembahkan kepada hamba-*Mu* yang terpilih (*Musthafa*), teladan terbaik Muhammad SAW, seorang Nabi dan Rasulullah SAW, serta *Motivator* ulung yang dapat menunjukkan jalan terang dari kegalauan dan kegundahan dalam hidup, para sahabat-sababat beliau yang terbaik, dan kepada para umatnya yang mau menempuh jalan lurus berpegang teguh terhadap *Kitabullah* dan *sunnah Rasul-Nya*.

Amma Ba'du. *Kapita Selekta Ekonomi Islam Kontemporer* merupakan bagian dari rangkaian Mata Kuliah yang diberikan kepada mahasiswa yang mengambil Program Studi Ekonomi Perbankan Islam atau Ekonomi Islam Pada Fakultas/Jurusan Ekonomi Islam, baik di Perguruan Tinggi Islam (PTI) Negeri maupun Swasta atau Perguruan Tinggi Umum (PTU) Negeri dan swasta, jenjang S1 dan S2. Mata Kuliah ini mempunyai spesifikasi umum dan khusus tentang tema-tema pilihan kontemporer tentang ekonomi Islam.

Penulis sengaja suguhkan tema-tema pilihan dalam buku *Kapita Selekta Ekonomi Islam Kontemporer* ini karena belum ada standar baku dalam Silabus. Bahkan buku tentang Kapita Selekta Ekonomi Islam, sepengetahuan penulis belum ada. Namun karena telah lama penulis mengampuh mata kuliah ini, tema-tema dalam isi buku (*daras*) menjadi silabus mata kuliah yang selama ini diberikan kepada para mahasiswa khususnya di Program Studi Muamalah Ekonomi Perbankan Islam (MEPI) STAIN Cirebon (kini IAIN Syekh Nurjati), program strata satu (S1). Bahkan mata kuliah ini ada di tingkat S2.

Adapun untuk memberikan pemahaman awal tentang isi bahasan dalam buku Kapita Selekta Ekonomi Islam Kontemporer, secara singkat perlu diuraikan. Dalam buku ini memuat enam tema pokok dengan dibagi menjadi enam bagian. **Bagian Pertama**, tentang demokrasi ekonomi di Indonesia. Hal ini dimaksudkan agar *mind set* awal kiranya dapat dipahami bahwa Sistem Ekonomi Islam yang dewasa ini sedang "membumi" di negeri yang mayoritas Muslim juga merupakan bagian dari hasil demokratisasi di bidang ekonomi. Plus, merupakan sistem ekonomi alternatif atau membumikan syari'at Islam dari sudut ekonomi.

Pada bagian pertama ini ada tiga bab yang menjadi pokok bahasan. Bab pertama sekadar pengenalan tentang sistem ekonomi konvensional, sistem ekonomi kapitalis dan ekonomi sosialis. Ekonomi kapitalis mencoba menawarkan "*laissez faire*" atau "free market" sebagai bagian yang tak

terpisahkan dengan ideologi kapitalisnya Adam Smith. Sehingga *liberte* atau kebebasan pasar merupakan kehendak sistem ini yang mesti harus diikuti, sehingga memunculkan efek domino, *kolonialisme* atau "penjajahan". Berbeda dengan sistem kapitalis, sistem sosialis menghendaki agar perekonomian harus diurus dan diatur oleh kelompok sosial atau negara, sehingga kebebasan individu terbatas. Dampak dari sistem ini, rakyat justru tidak mendapatkan apa-apa malah negara menjadi otoriter, karena sistem komando menjadi ciri khas sistem ini.

Bab dua menjelaskan sekilas tentang sistem ekonomi Pancasila. Sistem ekonomi ini – selama ini – tidak pernah muncul di negara yang berideologi Pancasila sekalipun, namun gagasan dan pemikiran ke arah itu pernah mencuat sekitar tahun 80-an oleh sebagian ekonom UGM. Tapi, lagi-lagi akhirnya tidak pernah menjadi sebuah kenyataan. Namun demikian, ide-ide segar dan gagasan-gagasan konstruktif tetap mengalir dari pendukung-pendukungnya. Misalnya, gagasan ekonomi kerakyatan ala Prof. Dr. Mubyarto, dan sekilas tulisan tentang Sistem Ekonomi Pancasila Kuntowijoyo, Hidayat Nataatmadja, serta lainnya.

Bab tiga dari bagian pertama diakhiri dengan judul Sistem Ekonomi Islam (SEI). Pada sistem ekonomi Islam ini, ciri utamanya adalah sebagai penyeimbang atau jalan tengah, meskipun bukan Kapitalisme, juga bukan Sosialisme, bahkan Pancasila itu sendiri. Karena sistem ekonomi Islam landasan filosofisnya bukan pada ide dan gagasan manusia, tapi lebih menekankan pada aspek keadilan dan kebertanggungjawaban yang bersifat **teonomik sosio-historis**. Bersifat *teonomik*, karena ekonomi yang berkeadilan dan bertanggung jawab berdasarkan pada nilai-nilai *Ilahiyah* (ke-*Tauhid*-an), karena bumi dan seisinya adalah milik Allah SWT, Tuhan Semesta Alam yang diperuntukan bagi manusia sebagai pengembalian amanah-Nya. Karena itu, kepemilikan mutlak hanya sah disandang oleh Allah SWT, sementara manusia hanya diberi amanah untuk mengelola dan memanfaatkan, serta menjaga kelestariannya.

Di sisi lain, aspek *sosio-historis*, karena manusia secara pribadi punya hak untuk memiliki hak guna dan manfaat, dan tidak ada batasan maupun dibatasi oleh pemerintah terhadap faktor-faktor produksi maupun lainnya, tetapi bagaimana ia memilikinya itu dengan cara-cara yang *halal* dan *thayyib*, tapi tidak melupakan hak orang lain sebagaimana diperintahkan ajaran Islam untuk menjadi orang dermawan. Di lain pihak, manusia berfungsi sebagai *khalifah* Allah di muka bumi ini merupakan tugas yang berdimensi *sosio-historis* yang harus dijunjung tinggi sebagai amanah mulia dari-Nya.

Khalifah fi al-Ardli adalah model manusia produktif dan inovatif yang mampu berperan ganda, yaitu dilegasi Tuhan di bumi juga berperan sebagai pelestari memakmurkan bumi lewat hamparan rezeki-Nya. Lewat instrumen ekonomi zakat, infak, shadaqah dan wakaf serta lainnya merupakan dimensi sosial yang bersifat *historis*. Inilah yang dimaui sistem ekonomi dalam Islam.

Bagian Kedua dari buku ini langsung memuat tema Islam dan Pembangunan Ekonomi. Tema ini disajikan untuk memberi warna di bidang

ekonomi bahwa Islam merupakan ajaran yang komprehensif (*kaffah*), sehingga perlu menawarkan ekonomi pembangunan dan pelaku-pelakunya perspektif Islam yang bersumber pada kita sucinya, yaitu al-Qur'an. Pada bagian kedua ini akan dibagi menjadi tiga bab, yaitu bab empat menjelaskan tentang al-Qur'an dan pembangunan. Bagaimana pesan-pesan nilai al-Qur'an tentang pembangunan, aspek dasar dan berfokus pada pembangunan ramah lingkungan.

Islam dan Etika Pembangunan menjadi isi bab lima yang menekankan pada bagaimana Islam yang menjadi konsepsi etika mampu menginspirasi pembangunan sebagai paradigma. Adakah pengaruh *term-term* teologis, seperti: *islam*, *ihsan*, dan *iman* menjadi daya motivasi ke arah itu. Untuk melengkapi tema bagian kedua ini akan dijelaskan masalah etos kerja dan pemanfaatan sumber daya secara ihsani. Etos kerja ini akan mempengaruhi pada kualitas kerja seseorang, sedangkan agama menjadi motor penggerak etos kerja ini. Bagaimana etos kerja mampu menggerakkan manusia-manusia kreatif memanfaatkan sumber-sumber ekonomi secara ihsani akan dibahas pada bab keenam.

Bagian Ketiga investasi dan pendayagunaan (*intifa'*) potensi umat memuat tiga bab, yaitu bab ketujuh, bab kedelapan dan bab kesembilan. Bab ketujuh membicarakan investasi *based public*: wakaf dan hibah. Investasi model wakaf dan hibah lebih bersifat *sosial oriented* dengan mendepankan pro aktif institusi (pengelola) atas harta wakaf dan hibah. Wakaf produktif dan wakaf tunai merupakan bagian dari pemberian/hibah yang dalam Islam sangat dianjurkan. Bagaimana harta wakaf dan hibah diberdayakan secara profesional dan proporsional oleh sebuah institusi atau lembaga pengelola melalui model investasi public akan dijelaskan pada bab ini.

Selain investasi model wakaf dan hibah di bab ketujuh, pada bab kedelapan tentang masalah zakat, infak dan shadaqah juga memberikan dampak positif pada penguatan perekonomian umat dengan model investasi produktif. Instrumen investasi model ZIS ini mendorong masyarakat kaya (*aghniya*) menjadi dermawan dan kaum dhu'afa diperhatikan. Karena itu, pengelolaan zakat sebagai amal dituntut profesional.

Adapun instrumen investasi berbasis *profit oriented*, yaitu investasi pada pasar modal syari'ah menjadi bab penutup pada bagian ketiga ini. Bab kesembilan pada bagian ketiga ini membahas tentang investasi dan jenis-jenisnya di pasar modal syari'ah, serta bagaimana instrumen-instrumen atau produk-produk yang ada di pasar modal syari'ah ini dapat memberikan keyakinan bahwa investasi syari'ah berbeda dengan investasi konvensional yang selama ini kita kenal.

Bagian Keempat adalah Lembaga Mikro Ekonomi Umat yang terdiri atas dua tema utama, yaitu manajemen masjid dan pendayagunaan potensi jama'ah merupakan bab kesepuluh. Dan bab kesebelasnya adalah *Baitul al-Mal wa at-Tamwil* (BMT): Sejarah dan Perkembangannya. Manajemen Masjid diarahkan pada pemahaman bahwa lembaga mikro ekonomi umat yang kini kita kenal bermuara pada potensi masjid di bidang ekonomi. Maka

dari itu, manajemen masjid merupakan suatu keniscayaan. Demikian pula muncul dan berkembangnya BMT juga berasal dari *rahim masjid*. Kenapa? Sejarah mencatat, bahwa fungsi masjid pada zaman awal Islam (Rasulullah SAW) sangat besar dan luas, bukan hanya sebagai *media ibadah mahdah* melainkan juga *ibadah ghair mahdah* yang secara luas memberikan porsi pengembangan masalah-masalah keumatan, termasuk Baitul Maal wa Tamwil ini. Bagaimana cara memakmurkan masjid dengan cara mengembangkan manajemen masjid menjadi potensi yang luar biasa, sehingga potensi-potensi jama'ah yang ada di dalamnya dapat dioptimalkan.

Bagian Kelima akan membahas tema-tema besar masalah dan solusi ekonomi Islam serta kelembagaannya. Bagian ini mencakup empat bab utama, yaitu bab dua belas mengkaji tentang multi level marketing (MLM) versus syaria'ah marketing (SM). Kontroversi multi level marketing (MLM) menarik perhatian para ulama ahli hukum, karena hampir sebagian masyarakat tertarik akan bisnis model ini. Dengan iming-iming bonus besar bila dibandingkan dengan "Ujrah", upah buruh atau karyawan biasa bahkan dengan semangat "Dream"-nya banyak kalangan memperbincangkannya. Ditampilkannya kelompok "Diamond-Daimond", dengan penghasilan di atas rata-rata, serta "menafikan" modal besar katanya membuat daya tarik tersendiri untuk ikut menjadi anggota di dalamnya. Hampir-hampir bisnis dengan menggunakan mata rantai berjenjang tidak sedikit yang kemudian diikat dengan sebutan "silaturrahim" bisnis ini menggugah kalangan lain untuk berpartisipasi mensosialisasikan, dan tidak sedikit yang mempersoalkannya. Karena itu, bisnis MLM yang konon bersumber dari model bisnis Yahudi, dengan tumbuh kembangnya bisnis model syariah *vis a vis* menyediakan modal lain, yaitu syariah marketing atau marketing syariah. Apa dan bagaimana syariah marketing akan dibicarakan pada bab ini.

Selanjutnya, akuntansi dan pengembangan lembaga keuangan syariah dibahas pada bab ketigabelas. Akuntansi yang dalam Islam berkaitan erat dengan perintah "...*Faktubuhu...*", atau "Tulislah", sebagaimana perintah dalam surat al-Baqarah menjadi kunci penting dalam pengembangan akuntansi pada lembaga keuangan syariah. Bagaimana teori akuntansi, dasar dan aspek-aspek perkembangannya dibahas pada bab ini.

Adapun bab empat-belas dan kelima belas pada bagian kelima ini membahas persoalan lembaga keuangan bank dan non perbankan syariah. Bagaimana pertumbuhan perbankan dan non perbankan syariah ini secara detail akan disajikan pada kedua bab ini.

Pada bagian keenam yang meliputi jasa dan produk perbankan syariah, secara khusus diuraikan pada bab enambelas dan tujuh belas. Kartu kredit dan **syariah charge card** yang merupakan produk perbankan pada umumnya, juga dibahas pada bab ini. Demikian pula produk pembiayaan dan jasa perbankan secara panjang lebar akan diuraikan pada bab penutup ini. Secara umum, fungsi perbankan ada tiga, yaitu sebagai penyimpan dana surplus masyarakat, mediator investor dalam bentuk pembiayaan melalui pemanfaatan produk-produk dan jasa perbankan.

Demikian pula perbankan syariah, yang membedakan dari lembaga ini adalah prinsip operasional dan mekanisme organisasi. Prinsip operasional lembaga keuangan syariah mengarah pada *profit sharing* dan ada dewan pengawas, serta anti MAGRIB (*Maysir, Gharar, dan Riba*), pada lembaga keuangan konvensional mengacu pada *rate of interest* (suku bunga) tanpa ada dewan pengawas syariah, mengabaikan prinsip di atas.

Bagian keenam beserta dua bab di dalamnya mengakhiri pembahasan buku ini. Meski telah sekuat tenaga, penulis masih merasakan banyaknya kelemahan dan perlunya melakukan berbagai perbaikan di sana-sini. Namun demikian, penulis berharap tulisan dalam buku ini akan menjadi pendorong kita bersama dalam usaha-usaha produktif untuk pengembangan diri dan umat. Untuk itu, saran dan kritik membangun sangat kami harapkan.

Sebelum pengantar ini diakhiri, ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu penyelesaian buku ini khususnya kepada Bapak Prof. Dr. H.M. Imron Abdullah, M.Ag., yang telah memberikan kata pengantar, sekaligus mendorong dosen-dosen muda untuk berkarya dan berdedikasi, juga kepada Bapak Dr. H. Aries Muftie, S.E., S.H., M.H. di tengah kesibukannya sebagai pejabat negara, akademisi, praktisi sekaligus penggiat Ekonomi Islam telah bersedia memberikan Kata Pengantar pada buku ini, Orang tua kami (K.H. Munawwar al-Badri – Hj. Witrul Khatimah dan K.H. R. Muqoyyim Bakri – Ny. Hj. Siti Khullatul Jannah Zen) yang telah memberikan teladan dan pelajaran serta doa yang tiada henti untuk anaknya, juga istri dan anak tersayang, Ratna Mardiani, S.Pd.I, dan Moh. Ismail Razi al-Faruqi, semoga kelak menjadi anak shaleh yang berguna bagi nusa, bangsa dan agama, tidak lupa kepada penerbit CV. Alfabeta Bandung, terima kasih atas kerja samanya. Semoga amal baik semuanya memperoleh balasan dan pahala yang akan memuliakan kita, dunia dan akhirat. Amiin

Cirebon, Desember 2009

Penulis,

**Abdul Aziz
Mariyah Ulfah**

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	
<i>Islam Ditinjau dari Aspek Ekonomi:</i>	
<i>Suatu Upaya Penegakkan Syariah di Bidang Ekonomi</i>	
<i>oleh, Prof. Dr. HM. Imron Abdullah, M.Ag</i>	iii
Kata Pengantar	
<i>oleh, DR. H. Aries Mufti</i>	viii
Kata Pengantar Penulis	xii
Daftar Isi	xvii

BAGIAN PERTAMA **DEMOKRASI EKONOMI DI INDONESIA**

Bab 1	
Mazhab Ekonomi Konvensional	1
A. Aliran (Mazhab) Ekonomi Kapitalis	1
B. Aliran (Mazhab) Ekonomi Sosialis	5
Bab 2	
Mazhab Ekonomi Pancasila	12
A. Landasan Ekonomi Pancasila	12
B. Sistem Ekonomi Pancasila	13
C. Struktur Ekonomi Pancasila	16
Bab 3	
Mazhab Ekonomi Islam	18
A. Pendahuluan	18
B. Nilai Dasar Ekonomi Islam	19
C. Instrumen Ekonomi Islam	23

BAGIAN KEDUA **ISLAM DAN PEMBANGUNAN EKONOMI**

Bab 4	
Al-Qur'an dan Pembangunan	31
A. Kitab Suci Landasan Teori Nilai	31
B. Aspek Dasar Pembangunan	34
C. Al-Qur'an dan Pembangunan Ramah Lingkungan	36
D. Penutup	39

Bab 5	
Islam dan Etika Pembangunan	40
A. Etika Islam Sebuah Paradigma	40
B. Hakikat Pembangunan	41
C. Makna Etika Pembangunan	42
D. Etika Pembangunan Sebuah Solusi	44
Bab 6	
Etos Kerja dan Pemanfaatan Sumberdaya Secara Ihsani	48
A. Pendahuluan	48
B. Pengertian Istilah	50
C. Kualitas Etika Kerja	53
D. Macam-macam Sumberdaya	56
E. <i>Ikhtitam</i>	62
BAGIAN KETIGA	
INVESTASI DAN PENDAYAGUNAN (INTIFA') POTENSI UMAT	
Bab 7	
Investasi <i>Based Public</i>: Wakaf dan Hibah	63
A. Pendahuluan	63
B. Wakaf: Investasi Dunia Akhirat	64
C. Pengelolaan Wakaf	66
D. Hibah: Instrumen Investasi Alternatif	72
E. Implikasi Hibah dan Wakaf Terhadap Ekonomi	76
Bab 8	
Instrumen Investasi <i>Based Public</i>: Zakat, Infak dan Sadaqah	78
A. Pendahuluan	78
B. Konsep Zakat	80
C. Konsep Infak dan Shadaqah	84
D. Implikasi Zakat, Infak dan Shadaqah Terhadap Ekonomi	85
Bab 9	
Investasi dan Pasar Modal Syariah	90
A. Pendahuluan	90
B. Bentuk-bentuk Investasi Syariah	91
C. Instrumen Pasar Modal Syariah	94
D. Penutup	98
BAGIAN KEEMPAT	
KELEMBAGAAN MIKRO EKONOMI UMAT	
Bab 10	
Manajemen Masjid dan Pendayagunaan Potensi Jama'ah	99
A. Iftitah	99
B. Pengertian dan Fungsi Masjid	100

C. Potensi Masjid	102
D. Manajemen Masjid	104
E. Manajemen Kegiatan	107

Bab 11

***Bait Al-Mal wa Tamwil: Sejarah dan Perkembangannya* 109**

A. Latar Belakang Historis <i>Baitul Maal</i>	110
1. Masa Rasulullah SAW	110
2. Masa Khalifah Abu Bakar as-Shiddiq	111
3. Masa Khalifah Umar bin Khattab	111
4. Masa Khalifah Utsman bin Affan	112
5. Masa Khalifah Ali bin Abi Thalib	112
6. Masa Kekhalifahan Sesudahnya	112
B. Pos Rekening dalam <i>Baitul Maal</i>	112
1. Sumber Pemasukan Baitul Mal	113
2. Pos Rekening Pengeluaran Baitul Mal	113
C. Pengertian Baitul Mal wa Tamwil	115
D. Sejarah Perkembangan BMT Di Indonesia	116
E. Visi, Misi, Tujuan, dan Usaha BMT	118
F. Prospek Baitul Mal wa Tamwil	120
G. Kesimpulan	121

BAGIAN KELIMA

PERMASALAHAN DAN SOLUSI EKONOMI ISLAM DAN KELEMBAGAANNYA

Bab 12

Multi Level Marketing Versus Syariah Marketing 123

A. Pengertian dan Asal Usul MLM	124
B. Kontroversi Hukum MLM	126
C. Syariah Marketing Sebuah Solusi	130
D. Implementasi Syariah Marketing	133
E. Membangun Bisnis dengan Nilai-nilai Syariah	135
F. Transaksi (Akad) dalam Syariah Marketing	138

Bab 13

Akuntansi dan Pengembangan Lembaga Keuangan Syari'ah 140

A. Latar Belakang	140
B. Akuntansi Syariah dalam Kajian	141
C. Pengertian Akuntansi Syariah	143
D. Rancang Bangun Akuntansi Syariah	144
E. Kepemilikan dan Tujuan Dasar Akuntansi Syariah	156
F. Tujuan dan Sifat Akuntansi Syariah	164

Bab 14	
Lembaga Keuangan Makro Syariah	166
A. Latar Belakang	166
B. Kebijakan Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia	171
C. <i>Blue Print</i> (Cetak Biru) Pengembangan Perbankan Syariah Bank Indonesia	174
D. <i>Framework</i> (Bingkai) Pengembangan Perbankan Syari'ah	179
E. Perkembangan Bank Syariah di Indonesia	183
F. Evaluasi Tahun 2007-2008	199
G. Tantangan, Peluang, dan Prospek	202
H. <i>Grand Strategy</i> Pengembangan Pasar Perbankan Syari'ah	208
I. Posisi Indonesia dalam <i>Global Islamic Finance</i>	231
J. Harapan dan Rekomendasi	232
 Bab 15	
Lembaga Keuangan Syari'ah	234
A. Pendahuluan	234
B. Landasan Filosofis Asuransi Syariah	236
C. Sejarah Perkembangan Pemikiran Asuransi Syari'ah	237
D. Pertumbuhan dan Perkembangan Asuransi Syariah di Indonesia .	239
E. Produk-produk Asuransi Syariah di Indonesia	240
F. Prospek Asuransi Syariah	242
 BAGIAN KEENAM	
PRODUK DAN JASA PERBANKAN SYARIAH	
 Bab 16	
Kartu Kredit Syariah dan <i>Syariah Charge Card</i>	244
A. Pendahuluan	244
B. <i>Syariah Charge Card</i> (SCC)	245
C. Kartu Kredit Syariah (<i>Syari'ah Card</i>)	247
 Bab 17	
Produk Pembiayaan dan Jasa Perbankan Syariah	259
A. Produk Bank Syariah di Indonesia	259
B. Kodifikasi Produk Perbankan Syariah Internasional	271
C. Penyaluran Dana	285
D. Penyediaan Jasa.....	313
 DAFTAR PUSTAKA	331
BIOGRAFI PENULIS	337

BAB I

MAZHAB EKONOMI KONVENSIONAL

Pada bab satu dari bagian pertama tentang demokrasi ekonomi di Indonesia, akan dibahas mazhab ekonomi konvensional, karena bagaimana pun mazhab ini baik mazhab kapitalis maupun sosialis yang telah menjelma menjadi sistem ekonomi konvensional. Mengapa mazhab ekonomi konvensional perlu dijelaskan, karena mazhab ekonomi menetapkan kebijakan pengaturan kehidupan ekonomi berdasarkan konsep tentang sistem ekonomi yang selanjutnya akan menjadi kebijakan makro dan mikro ekonominya, Misalnya sistem ekonomi Kapitalis atau Sistem Ekonomi Sosialis, Sistem Ekonomi Pancasila, dan Sistem Ekonomi Islam.

Sebagai tambahan pembahasan, penulis sertakan kajian mengenai aliran pemikiran ekonomi Pancasila serta sistem-sistem ajaran di dalamnya. Karena gagasan aliran atau sistem ini, pernah digagas untuk menjadi sistem perekonomian nasional, meskipun wacana ini akhirnya “gagal” dilaksanakan. Malah akhirnya, mazhab ekonomi Islam mendapat tempat dalam sistem demokrasi ekonomi di Indonesia.

A. Aliran (Mazhab) Ekonomi Kapitalisme

Istilah “*liberalisme*” berasal dari “*liberte*” yang berarti merdeka. Semua manusia yang sehat pikirannya adalah liberalis, atau manusia merdeka.¹ Awalnya, *liberte* adalah motto perjuangan bagi manusia terjajah dari kaum feodal yang akhirnya lahir “Revolusi Prancis” pada abad pertengahan. Akan tetapi ketika “*liberte*” berubah menjadi sebuah aliran atau isme “*Liberalisme*”, khususnya untuk menyamakan dengan kapitalisme, konotasinya lain.

Sebagaimana telah kita lihat dari sejarah sosiologi, tumbuh dan berkembangnya kapitalisme atau liberalisme – sistem ekonomi yang didasarkan pada kepemilikan pribadi atas sarana produksi dan distribusi untuk kepentingan pencarian laba pribadi ke arah pemupukan modal melalui persaingan bebas – merupakan suatu gejala yang menjadi pokok perhatian para perintis sosiologi², di samping para ahli ekonomi itu sendiri.

¹ Bangsa Perancis pada waktu itu dijajah oleh bangsanya sendiri, kelas social yang disebut bangsawan atau kaum feodal... Masyarakat Perancis bergolak menentang belenggu penjajahan kaum feodal. Lihat Hidayat Nataatmadja, *Pemikiran Kearah Ekonomi Humanistik*, (Yogyakarta: PLP2M, 1984), hal. 90

² Kamanto Sunarto, *Pengantar Sosiologi*, (Jakarta: FEUI, 1993), hal. 170

Ideologi kapitalisme didasarkan pada pandangan Adam Smith³ (1729 M – 1790 M) yang menekankan pada sistem ekonomi pasar, yang kadang-kadang juga disebut sistem ekonomi liberal.⁴ Prinsip-prinsip dasar suatu masyarakat kapitalis, menurut teori klasik Adam Smith, terdiri dari milik pribadi (*private property*), motif mencari laba (*the profit motive*), dan persaingan bebas (*free competition*).⁵

Konsep ini menunjukkan bahwa “kapitalisme” adalah suatu sistem yang secara jelas ditandai oleh berkuasanya “kapital”.⁶ Selanjutnya, sistem kapitalisme modern, sebagaimana dikatakan oleh para pakar sosiologi; Light, Keller dan Colhum menganut asumsi-asumsi lain, yaitu pemupukan modal (*capital accumulation*), penciptaan kekayaan (*the creation of wealth*), dan *ekspansionisme*. Hal ini adalah pengembangan dari kapitalisme klasik yang bersifat *hedonistic-personality* atau individualisme.⁷

Sistem kapitalis itu dibangun atas tiga kerangka dasar. *Pertama*, adalah kelangkaan atau keterbatasan barang-barang dan jasa-jasa yang berkaitan dengan kebutuhan manusia. Dimana barang-barang dan jasa-jasa itu tidak mampu atau memiliki keterbatasan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan manusia yang beraneka ragam dan terus-menerus bertambah kuantitasnya. Inilah masalah ekonomi yang dihadapi oleh masyarakat, menurut mereka. *Kedua*, adalah nilai (*value*) suatu barang dihasilkan, itulah yang menjadi dasar penelitian ekonomi, bahkan yang paling sering dikaji. *Ketiga*, adalah harga (*price*) serta peranan yang dimainkannya dalam produksi, konsumsi dan distribusi. Dimana harga merupakan alat pengendali dalam sistem ekonomi Kapitalis.⁸

Mengenai kelangkaan dan keterbatasan barang-barang dan jasa-jasa secara relatif hal itu memang betul ada pada karakteristik barang-barang dan jasa-jasa itu sendiri sebagai alat pemuas kebutuhan-kebutuhan manusia. Mereka mengatakan, bahwa manusia memiliki kebutuhan-kebutuhan yang harus dipenuhi dan karena itu, maka harus ada alat-alat pemuasnya.

³ Adam Smith dianggap sebagai tokoh (ekonom) klasik dengan karyanya; 1) *The Philosophy of Moral*, 2) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.

⁴ Sistem ekonomi pasar atau disebut sistem kapitalis memberikan kebebasan yang seluas-luasnya bagi individu-individu atau unit-unit perekonomian untuk melakukan yang terbaik bagi kepentingan mereka masing-masing. Ajaran tentang doktrin Adam Smith ini kemudian disebut Liberalis-kapitalisme. Lihat Deliarnov, *Perkembangan Pemikiran Ekonomi*, (Jakarta: Raja Grafindo, 1997), hal. 35. Bandingkan dengan Umar Chapra dalam *Islam dan Tantangan Ekonomi* yang mengatakan bahwa ciri penting dari seluruh logika sistem pasar adalah adanya penggunaan yang seimbang antara kepentingan umum dan pribadi, (Surabaya: Risalah Gusti, 1999), hal. 18

⁵ Sunarto, *Loc. Cit.*

⁶ M.A. Mannan, *Ekonomi Islam: Teori dan Praktek*, (Jakarta: Intermasa, 1992), hal. 311

⁷ Sunarto, *Ibid.*

⁸ Taqyuddin an-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Al-Ternatif*, terj., Maghfur Wahid, (Surabaya: Risalah Gusti, 1996), hal. 29-30

Sedangkan alat-alat pemuas yang mereka sebut dengan barang dan jasa itu adalah, bahwa barang itu esensinya merupakan alat pemuas kebutuhan-kebutuhan yang bisa diindera dan dirasakan. Sementara jasa adalah alat pemuas kebutuhan-kebutuhan yang bisa dirasakan namun tidak bisa diindera. Keduanya memiliki kegunaan (*utility*) yang ada pada barang dan jasa tersebut.

Di samping tiga prinsip asumsi dasar sebagaimana tersebut di atas, Kapitalisme modern juga berkembang menjadi kapitalisme keluarga (*family capitalism*), *managerial capitalism*, dan *institutional capitalism*. Menurut Giddens, pada awalnya yang dijumpai ialah kapitalisme keluarga: perusahaan yang dikelola oleh seorang wiraswasta atau oleh beberapa orang pengusaha yang mempunyai hubungan keluarga, seringkali secara turun-temurun. Dalam perusahaan sangat besar lambat-laun kapitalisme keluarga digeser oleh *managerial capitalism*, yang di dalamnya keluarga wiraswasta digantikan oleh manajer dan kepentingan perusahaan ditempatkan di atas kepentingan keluarga. Dengan semakin berkembangnya perusahaan sehingga jangkauannya meluas ke luar perusahaan dan ke arah penguasaan saham perusahaan lain serta ada yang berkembang menjadi konglomerat dan perusahaan transnasional atau mutlinasional maka pola kepemimpinan perusahaannya pun mengalami perkembangan ke arah terbentuknya suatu jaringan sehingga terbentuk *institutional capitalism*.⁹

Dalam kapitalisme *laissez faire* (*laissez faire capitalisme*) yang terkenal dengan slogannya “*Jangan ikut campur, dunia akan memeliharanya sendiri*” itu pun tidak terdapat gagasan yang orisinal tentang keadilan sosial yang dapat dicapai melalui usaha yang sadar, sementara dalam kapitalisme campuran cikal bakal dari keadilan sosial itu terletak pada tekanan-tekanan kelas-kelas dalam masyarakat dan tidak terletak pada keyakinan yang orisinal mengenai adanya persaudaraan di antara sesama manusia.¹⁰

Kapitalisme, dalam bentuk klasiknya *laissez faire*,¹¹ telah menghilang dari peredaran. Ia telah dimodifikasi selama berabad-abad yang telah lewat. Pemerintah telah ikut campur tangan secara ekstensif untuk memperbaiki dan menutup beberapa kekurangannya, setidaknya sebagian dari, beberapa dampak kerugian atas modal (*equity*).

⁹ Sunarto, *Op.Cit.*, hal. 170

¹⁰ Menurut Umar Chapra, Ideologi yang dipakai kapitalisme adalah netral terhadap moral. Sehingga dikatakan bahwa liberalisme-kapitalisme adalah sama dengan ideologi sekuler. Lihat John L. Esposito, *Modern Islamic World*, (New York: Oxford University Press, 1995), hal. 421

¹¹ Doktrin ekonomi yang ditegakkan oleh Smith, doktrin yang jelas berpijak pada Revolusi Perancis, adalah doktrin *laissez faire*, yang tidak lain dari bendera *Liberte* dalam dunia pemikiran ilmiah. Doktrin ini menyatakan bahwa kehidupan sosial akan mencapai hikmah yang sebesar-besarnya kalau dalam sistem social itu ditegakkan asas *laissez faire*, yang diartikan agar Pemerintah tidak atau sedikit mungkin mencampuri kegiatan ekonomi para pengusaha. Lihat Hidayat Nataatmadja, *Op.Cit.*, hal. 87.

Pandangan dunia kapitalisme ini sangat dipengaruhi oleh gerakan *Enlightenment* (Pencerahan) yang merentang selama lebih kurang dua abad, dari awal abad ke-17¹², sampai permulaan abad ke-19. *Enlightenment*, sebuah istilah yang seringkali digunakan secara bergantian dengan **the Age of Reason** (Era Akal), adalah sebuah bentuk ekstrim “suatu penolakan, dan dalam beberapa hal suatu antitesis, terhadap banyak keyakinan Kristen”.¹³

Semangat kapitalisme ketika itu langsung mendapat sambutan dari sekte-sekte lain, terutama sekte *puritanisme-Calvinisme* yang melihat kerja sebagai *Beruf* atau panggilan. Dengan kecenderungan yang bersifat anti-otoriter, sekte-sekte tersebut memberi tekanan yang lebih besar pada individualisme, pada kemampuan pribadi untuk memilih. Sebab kerja, menurutnya, tidaklah sekedar pemenuhan keperluan, tetapi suatu tugas yang suci.¹⁴ Demikianlah yang melahirkan semangat kapitalisme terhadap sikap gereja yang lebih mementingkan kaum feodal.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semangat kapitalisme yang telah dijadikan motto perjuangan melahirkan beberapa ciri utama kapitalisme, yaitu sebagai berikut:

1. ia menganggap ekspansi kekayaan yang dipercepat, produksi maksimum dan pemuasan “keinginan” sesuai dengan preferensi individu sebagai sesuatu yang sangat penting untuk kesejahteraan manusia;
2. ia menganggap kebebasan individu tanpa batas untuk mencari kekayaan pribadi dan untuk memiliki dan mengatur kepemilikan pribadi (*private property*) sebagai sebuah keharusan bagi inisiatif individu;
3. ia mengasumsikan inisiatif individu bersama dengan pengambilan keputusan yang terdesentralisasi dalam operasi pasar bebas sebagai syarat yang mencukupi untuk mewujudkan efisiensi optimum pengalokasian sumber daya;
4. ia tidak mengakui perlunya peranan penting pemerintah atau pertimbangan-pertimbangan nilai kolektif baik dalam efisiensi alokasi maupun keadilan distribusi; dan

¹² Bersamaan dengan gerakan *Enlightenment*, abad ke-17 dan 18 di Eropa dianggap sebagai zaman kapitalisme komersial (*commercial capitalism*), yang kadang-kadang juga dinamai kapitalisme saudagar (*merchant capitalism*), sebab kaum saudagarlah yang memegang kendali utama perekonomian. Lihat Deliarnov, *Op.cit*, hal. 18

¹³ Dikutip dari Crane Brinton, *Enlightenment*, dalam *Encyclopedia of Philosophy*, oleh Umar Chapra dalam *Islam dan Tantangan Ekonomi*, terj., Nurhadi Ihsan, (Surabaya: Risalah Gusti, 1999), hal. 21.

¹⁴ Doktrin Kapitalisme, dalam pemikiran teologis, menanggapi bahwa kapitalisme berdasarkan pada cita ketekunan, hemat, berperhitungan, rasional, dan sanggup menahan diri, menemukan pasangannya. Lihat Taufik Abdullah, *Agama, Etos Kerja dan Perkembangan Ekonomi*, (Jakarta: LP3ES, 1979), hal. 9

5. ia mengklaim bahwa pemenuhan kepentingan pribadi oleh semua individu juga akan secara otomatis memenuhi kepentingan sosial bersama.¹⁵

B. Aliran (Mazhab) Ekonomi Sosialis

Dalam *Encyclopaedia Britannica*, sosialisme adalah suatu kebijakan dalam sistem ekonomi atau teori yang bertujuan untuk memperoleh suatu distribusi yang lebih baik dengan tindakan otoritas demokratis pusat, dan kepadanya perolehan produksi kekayaan yang lebih baik daripada yang kini berlaku sebagaimana mestinya diarahkan. Menurut Joad, berbagai tindakan yang dianjurkan sosialisme terhadap masyarakat adalah:

1. "Penghapusan milik pribadi atas alat produkis.
2. Sifat dan luasnya industri dan produksi mengabdikan kepada kebutuhan sosial dan bukan kepada motif laba.
3. Dalam kapitalisme daya penggerak adalah laba pribadi. Hal ini akan digantikan oleh motif pelayanan sosial".¹⁶

Aliran sosialis muncul sejak permulaan abad sembilan belas, setelah kebobrokan sistem kapitalisme tersingkap secara sempurna. Tersingkapnya kebobrokan kapitalisme ini setelah masyarakat di Eropa dan Rusia menderita akibat kezaliman sistem ini dan karena banyaknya kesalahan di dalamnya. Maka muncullah ideologi-ideologi sosialisme.¹⁷

Sistem dan ideologi sosialis, termasuk di dalamnya komunisme, adalah bertolak belakang dengan sistem ekonomi kapitalis. Pemikiran (*ide*) Sosialis nampak dominan pada abad ke-19. Pada waktu itu orang-orang Sosialis telah memerangi mati-matian pandangan-pandangan aliran *Liberalisme*, atau yang disebut dengan sistem ekonomi Kapitalis. Munculnya Sosialisme dengan bentuk yang kuat adalah akibat kezaliman yang diderita oleh masyarakat karena sistem ekonomi Kapitalis serta berbagai kekeliruan yang terjadi di dalamnya.

Menurut Abdurrahman al-Maliki,¹⁸ pada paruh pertama abad ke-19, pemikiran-pemikiran sosialis ini hanya merupakan pemikiran-pemikiran yang berbentuk ide-ide konseptual (*abhats fikriyah*), dan tampak di dalam publikasi-publikasi terbatas seperti risalah-risalah (makalah) dan beberapa tulisan di media masa. Meskipun telah ada partai-partai yang memperbincangkannya (partai-partai sosialis), namun ia tidak memiliki peranan

¹⁵ Umar Chapra, *Op.Cit.*, hal. 18,

¹⁶ Mannan, *Op.Cit.*, hal. 317

¹⁷ Lihat Abdurrahman al-Maliki, *As-Siyasatu al-Iqtishadyatul al-Mutsila*, terj. Ibnu Soleh dengan Judul *Politik Ekonomi Islam*, (Bangil: Al-Izzah, 2001), hal. 8

¹⁸ *Ibid.*

efektif dalam mempengaruhi masa dan dalam mengancam sistem pemerintahan dan sistem kehidupan.

Tetapi pada paruh kedua abad sembilan belas, ide sosialisme berubah menjadi gerakan politik dengan mulai melakukan upaya-upaya membangun kekuatan melalui beberapa partai yang berjuang mengambil alih kekuasaan melalui beberapa partai yang berjuang mengambil alih kekuasaan untuk menerapkan sosialisme. Partai-partai ini telah berdiri secara riil di Rusia dan beberapa negara Eropa. Mereka menerbitkan surat-surat kabar, mengadakan konferensi-konferensi, melakukan gerakan-gerakan perjuangan, dan melakukan kampanye-kampanye sosialisme, sehingga ide-ide sosialisme hampir-hampir diterima di seluruh wilayah Eropa.

Taqyuddin an-Nabhani mencatat ada tiga prinsip pada aliran Sosialis yang berbeda dengan aliran-aliran ekonomi sebelumnya:

1. Mewujudkan kesamaan (*equality*) secara riil.
2. Menghapus pemilikan individu (*private property*) secara keseluruhan atau sebagian.
3. Mengatur produksi dan distribusi secara kolektif.

Dari ketiga prinsip tersebut, aliran Sosialis, kata Taqyuddin selanjutnya, dibagi menjadi beberapa aliran, diantaranya adalah:

Pertama, bahwa aliran Sosialis, dari segi bentuk kesamaan secara riil yang ingin mereka realisasikan itu tidak sama. Ada satu kelompok yang menyebut dengan "*Kesamaan Hisabiyah*". Yang dimaksud dengan "*Kesamaan Hisabiyah*" adalah kesamaan dalam segala hal yang bisa dimanfaatkan. Dimana, setiap orang akan diberi sesuatu yang sama seperti yang diberikan kepada orang lain. Sedangkan kelompok lain menyebut dengan "*Kesamaan Syuyu'iyah*". Yang dimaksud dengan "*Kesamaan Syuyu'iyah*" adalah, bahwa pembagian kerja harus dilakukan menurut kemampuan tiap orang sementara pembagian hasilnya harus dilakukan menurut kebutuhan masing-masing. Sebagian yang lain menyatakan kesamaan dalam masalah faktor-faktor produksi, dilihat dari segi bahwa benda-benda tersebut kenyataannya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan tiap orang. Sehingga dapat dikatakan bahwa "masing-masing sesuai dengan kemampuannya atau kesanggupannya, dan masing-masing sesuai dengan aktivitasnya." Kesamaan tersebut benar-benar akan diwujudkan kalau tiap orang dibekali dengan faktor-faktor produksi yang sama dengan orang lain.

Kedua, aliran-aliran sosialis, dilihat dari segi standar penghapusan pemilikan individu (*private property*), juga berbeda. Ada yang menyatakan bahwa pemilikan individu harus dihapus sama sekali. Aliran ini disebut dengan aliran Komunis. Sedangkan kelompok lain berpendapat bahwa pemilikan individu yang berhubungan dengan barang-barang produktif, atau yang disebut dengan sebutan **capital**, itulah yang harus dihapus, seperti tanah,

industri, rel, jalan, pertambangan dan sebagainya. Artinya dilarang memiliki setiap barang yang bisa menghasilkan sesuatu yang lain (faktor-faktor produksi). Sehingga, tidak boleh mempunyai rumah untuk disewakan, termasuk tidak boleh mempunyai pabrik, tanah dan sebagainya. Meskipun mereka memberikan toleransi terhadap pemilikan individu pada barang-barang konsumtif, mereka boleh memiliki apa saja yang bisa dikonsumsi. Jadi, mereka boleh memiliki rumah untuk tempat tinggal dan memiliki apa saja yang bisa dihasilkan oleh tanah dan industri. Inilah aliran *Sosialis Kapitalis*.

Sementara aliran lain tidak mengatakan tentang penghapusan pemilikan khusus, kecuali yang berhubungan dengan tanah pertanian, bukan yang lain. Aliran tersebut dinamakan *Sosialis Pertanian*. Ada juga yang mengatakan: "Harus dikaji setiap kondisi yang di dalamnya terdapat kemaslahatan umum yang menganjurkan perubahan status milik khusus menjadi milik umum, termasuk membatasi aktivitas para pemilik dalam banyak hal, agar penguasa membuat batasan yang tertinggi untuk sewa dan batas terendah untuk upah. Sementara para pekerja dibiarkan memperoleh modal dan sebagainya. "Inilah yang kemudian disebut dengan aliran Sosialis Negara (*State Socialism*).

Ketiga, aliran-aliran Sosialis berbeda-beda dalam menentukan sarana yang dikatakan sebagai alat untuk mewujudkan tujuan-tujuan mereka. Aliran Naqabiyah Tsauriyah bertolak pada kebebasan para pekerja dan usaha yang bersifat dengan kerja langsung, yaitu tenaga para pekerja itu sendiri, seperti memperbanyak kerja, merusak alat-alat, menyebarkan etos kerja secara umum di kalangan pekerja, serta persiapan untuk merealisasikannya sampai pada suatu saat yang memungkinkan mereka untuk mewujudkan tuntutan-tuntutan mereka. Pada akhirnya gerakan ekonomi berhenti, sehingga sistem ekonomi (kapitalisme) runtuh seperti sekarang ini.

Keempat, aliran-aliran Sosialis juga berbeda-beda dalam memandang lembaga yang akan mengendalikan proyek-proyek dalam sistem Sosialis. Sebagai contoh, para penganut Sosialisme Kapitalis menghendaki agar pengaturan produksi dan distribusi diserahkan kepada negara. Sementara pada saat yang sama, penganut Naqabiyah menghendaki agar pengaturan tersebut diserahkan kepada sekelompok pekerja yang terorganisir, di bawah komando pimpinan-pimpinan mereka.¹⁹

Adapun ideologi sosialisme²⁰ dapat dibagi dalam sosialisme non-Marxis dan sosialisme Marxis. Ideologi sosialisme telah ada jauh sebelum zamannya

¹⁹ Taqyuddin an-Nabhani, *Op.Cit.*, hal. 18

²⁰ Istilah "*sosialisme*" nampak dengan mantap di Inggris tahun 1830-an, meskipun penggunaan pertamanya dapat dilacak setidaknya tahun 1826. Kurang dari seabad kemudian seorang ahli ilmu sosial Inggris mengumpulkan lebih dari 260 definisi sosialisme. Lihat D.F. Griffith, *What is Socialism? A Symposium* (London: Richards, 1924), dikutip oleh Umar Chapar, *Op.Cit.*, hal. 75

Marx. Ketidakpuasan dengan terjadinya penderitaan, ketimpangan ekonomi dan ketidakadilan sebagai akibat berkembangnya industrialisasi dan kapitalisme telah melahirkan gerakan sosial di berbagai negara Eropa abad 19, yang bertujuan merombak masyarakat ke arah persamaan hak dan pembatasan terhadap hak milik pribadi. Ada yang mengusulkan perombakan secara paksa; pun ada yang menghendaki perubahan secara damai. Gerakan ini dipelopori oleh para tokoh apa yang dinamakan sosialisme utopis.²¹

Di negara-negara sosialis asas-asas sosialisme atau sosialisme seperti penguasaan alat produksi dan pengaturan distribusi komoditas oleh negara diterapkan. Pengaturan produksi dan distribusi komoditas di seluruh negara dilaksanakan secara terpusat. Dalam perkembangannya akhir-akhir ini, khususnya di Uni Soviet semenjak Gorbachev melancarkan *perestroika* dan *glasnostnya* dan negara-negara Eropa Timur lainnya semenjak runtuhnya rezim komunis yang telah berkuasa selama beberapa dasawarsa, maka sistem sosialisme yang diterapkan telah mulai digeser oleh kapitalisme.²²

Pada dasarnya, sosialisme itu, sebagaimana dinyatakan oleh Marx, tidak dilandasi oleh moral apa pun dan hanya didasarkan atas *materialisme dialektika (dialectical materialism)*,²³ sedangkan kapitalisme sebagai ideologi sekuler, sebaiknya dikatakan netral terhadap moral. Pada kenyataannya, sosialisme Marxis dengan pengaruh ajaran dialektikanya membiarkan terjadinya ketidakadilan yang dilakukan oleh suatu kelompok terhadap kelompok lainnya dan bahkan penghancuran suatu kelompok oleh kelompok lain.²⁴

Teori Karl Marx yang paling masyhur adalah teori tentang nilai (*value*). Pada dasarnya teori ini diambil dari ahli ekonomi Kapitalis, kemudian balas menyerang mereka dengan teori tersebut. Adam Smith, yang dianggap sebagai tokoh Liberalisme di Inggris, yang juga dianggap sebagai bapak Ekonomi Politik atau bapak sistem ekonomi Kapitalis, telah mendefinisikan nilai dengan mengatakan: "*Nilai barang apa pun amat*

²¹ Sunarto, *Op.Cit.*, hal. 170

²² *Ibid.*

²³ *Materialisme* berarti bahwa materi, alam dan dunia nyata muncul "*tanpa direncanakan*" sebagai kenyataan, tidak berasal-usul dari sumber supernatural maupun transcendental apapun, dan keberadaannya pun tidak terikat pada pemikiran manusia. Dialektika dalam kaitan ini menunjukkan keterikatan yang dinamik di antara benda-benda, keuniversalan perubahan dengan cirinya yang radikal: segala sesuatu yang memiliki realita tertentu macam mana pun berada dalam proses pembentukan diri, dan ini menunjukkan fakta bahwa di dalam dirinya terdapat kekuatan-kekuatan dan faktor-faktor yang berlawanan. Gerakan-gerakan di dalamnya yang menghubungkan segala sesuatu di dalamnya, dan mengubah setiap benda menjadi benda yang lain. Karena itu menurut paham ini kemandirian yang non-dialektika dan juga mekanisme metafisik harus ditolak. Dagobert D. Runes, *Dictionary of Philosophy*, (New Jersey: Littlefield, Adams & Co., 1976), hal. 79.

²⁴ Umar Chapra, *Negara Sejahtera Menurut Islam dalam Dunia Islam Modern* yang diedit oleh John. L. Esposito, hal. 421

bergantung kepada usaha yang dicurahkan untuk menghasilkannya. Karena itu, nilai barang yang proses produksinya menghabiskan waktu dua jam tentu melebihi nilai barang yang proses produksinya tidak membutuhkan waktu, kecuali satu jam.” Setelah Adam Smith (1729 – 1790), ada David Ricardo (1772 – 1823) yang mencoba menjelaskan teori usaha tersebut. Dalam mendefinisikan nilai, dia mengatakan: “Yang menentukan nilai barang, itu bukan semata-mata pada usaha yang secara langsung dikorbankan untuk menghasilkannya, tetapi juga pada usaha yang telah dikorbankan sebelumnya untuk menghasilkan alat-alat dan perlengkapan-perengkapan yang dipergunakan dalam proses produksi.” Dengan kata lain, Ricardo menyakini bahwa nilai suatu barang sangat tergantung kepada biaya produksinya. Dimana biaya ini dapat dikembalikan kepada satu unsur, yaitu usaha.

Setelah itu, Karl Marx datang dan mengambil teori Ricardo ini, yaitu teori tentang nilai menurut sistem ekonomi Kapitalis, sebagai senjata untuk menyerang pemilikan individu sekaligus menyerang sistem ekonomi Kapitalis secara umum. Dia mengatakan, bahwa sumber satu-satunya bagi nilai adalah usaha yang dikorbankan untuk menghasilkan suatu barang. Dimana, para pemilik modal dalam sistem Kapitalis telah membeli tenaga pekerja dengan upah yang tidak lebih dari sekadar mempertahankan hidupnya agar bisa bekerja. Kemudian pekerja tersebut mencurahkan tenaganya untuk menghasilkan barang-barang yang nilainya jauh melebihi upah yang diberikan kepada pekerja tersebut.

Karl Marx menyebut perbedaan antara yang dihasilkan oleh pekerja dengan upah riil yang diberikan kepada pekerja tersebut dengan sebutan nilai lebih tenaga kerja (*surplus labor and value*). Dia menyebut apa yang dirampas oleh para pemilik modal dan pemilik kerajaan terhadap hak-hak para pekerja itu dengan sebutan pendapatan, laba, manfaat modal (*capital utility*), yang sebelumnya sama sekali belum pernah diakui.²⁵ Dari teori Marx ini maka lahirlah Marxisme²⁶, yaitu sebuah aliran yang berideologi sosialisme-komunisme sebagai kerangka dasar dalam membentuk struktur masyarakat ekonomi.

Dalam tulisan-tulisan yang dikemukakan Marx bahwa struktur ekonomi masyarakat (yaitu, *alat-alat* produksi dan hubungan-hubungan sosial dalam produksi) merupakan dasar yang sebenarnya.²⁷ Dalam *The*

²⁵ Taqyuddin, *Op.Cit.*, hal. 19

²⁶ Istilah Marxisme yang berasal dari pencetusnya, yaitu Karl Marx, merupakan sintesis dari berbagai ideologi mutakhir pada masa awal dan pertengahan abad kesemilan belas. Ideologi-ideologi mutakhir ini adalah pemikiran secular *Enlightenment*, dialektika Hegel, materialisme Feuerbach, teori pertentangan-kelas Michelet, doktrin ekonomi Smith dan Ricardo, dan slogan militan Revolusi Prancis. Lihat Umar Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, Risalah Gusti, Surabaya, 1999, hal. 76

²⁷ Lih., Doyle Paul Johnson, *Teori Sosiologi Klasik dan Modern*, Gramedia, Jakarta, 1986, 134.

German Ideologi Marx melihat negara sebagai satu kompensasi terhadap ketegangan-ketegangan yang muncul dari pembagian kerja.²⁸ Sebab, kata Paul, alat-alat produksi tidak tersebar secara merata di kalangan anggota masyarakat. Ini berarti bahwa mereka yang tidak memiliki alat-alat produksi harus menjalin hubungan sosial dengan mereka yang memiliki. Hasilnya berupa suatu diferensiasi anggota-anggota masyarakat dalam kelas-kelas sosial-ekonomi. Totalitas hubungan-hubungan produksi yang bermacam-macam, bersama dengan alat-alat (atau cara) produksi yang bersangkutan, membentuk struktur ekonomi masyarakat.

Dengan demikian dapat disimpulkan, bahwa Sosialisme Karl Marx, sebagai salah satu bentuk sosialisme, bisa dilihat dari tiga aspek;

- a. Pandangan Marx tentang teori nilai itu adalah salah bertentangan dengan fakta. Bahwa sumber satu-satunya – yang menentukan – nilai barang itu adalah usaha yang dikorbankan dalam memproduksinya adalah bertentangan dengan fakta. Karena usaha yang dikorbankan hanya merupakan salah satu sumber nilai barang, dan bukan satu-satunya nilai.
- b. Pernyataan Marx yang menyatakan bahwa sistem sosial (kemasyarakatan) yang ada pada masanya adalah sebagai akibat dari kondisi perekonomian, dimana berbagai perubahan yang menimpa sistem tersebut semuanya bisa dikembalikan kepada satu sebab, yaitu perjuangan kelas-kelas (*class struggle*) sosial dalam rangka memperbaiki kondisi materi mereka.
- c. Bahwa sistem kehidupan ekonomi itu harus dihilangkan dengan undang-undang perekonomian yang tunduk kepadanya. Hal ini berakibat pada asumsi; kelas borjuis-lah yang bisa menang atas kelas orang-orang terpendang, lalu kelas inilah yang menjadi pemilik kekayaan, hingga tiba pada suatu saat di situ kelas tersebut meninggalkan tempatnya, lalu masuk ke kelas pekerja. Itulah yang diklaim dengan *Law of Capital Accumulation* atau dalam ekonomi disebut hukum Evolusi Sosial (*economic determinisme*)²⁹.

Dari kedua mazhab ekonomi konvensional, yaitu kapitalisme dan sosialisme telah mengakar kuat di belantaran ekonomi dunia, termasuk di

²⁸ Marx lahir di Trier, Jerman, di daerah Rhine pada tahun 1818. Karya yang dihasilkannya adalah; *Economic and Philosophical Manuscripts*, *Das kapital*, *Outline of Critique of Political Economy* (1857), *A Contribution to the Critique of Political Economy* (1859), dan 4) *The Communist Manifesto*. Lih., Paul, *Ibid.*, hal. 128

²⁹ Kaum Marxis meyakini determinisme (sejarah) dengan berpijak pada pandangan materialis mereka. Hal ini bisa ditinjau dari dua sisi. Pertama, mereka memandang manusia sebagai sebuah realitas materi secara keseluruhan. Kedua, mereka meyakini bahwa dari sisi kebutuhan dan tujuan utama yang ingin diraihinya di alam ini, manusia tak lain hanyalah kepentingan material dirinya. Lebih lengkapnya lihat *Islam dan Tantangan Zaman*, karya Murthadha Muthahhari, Pustaka Hidayah, Bandung, 1996, hal. 347. Bandingkan dengan Taqyuddin an-Nabhani, *Op.Cit.*, hal. 43-44.

Indonesia. Sistem ekonomi Kapitalis telah mengakar kuat di daratan Barat dan Eropa dengan Paman Sam (sebutan negeri adidaya Amerika Serikat) sebagai motor penggerak utama, sehingga seringkali "memaksa" negara lain, khususnya negara-negara berkembang harus mengikuti jejak dari sistem kapitalis ini. Meskipun kita tahu, beberapa krisis ekonomi dunia biang keladinya adalah ekonomi kapitalis, termasuk krisis keuangan global yang terjadi pada akhir tahun 2008 yang lalu pun tidak lepas dari peran ekonomi kapitalis yang rakus dan tidak punya pondasi yang kuat.

Demikian pula sistem sosialis, yang telah hancur berkeping-keping pasca runtuhnya Uni Soviet memberikan dampak yang luar biasa terhadap hancurnya sistem sosialis ini. Meskipun sistem ini masih bertahan, nampaknya tidak banyak berpengaruh di tengah badai sistem kapitalis yang mengglobal. Mazhab ekonomi sosialis melahirkan pemerintah yang otoriter, karena semua kekayaan berpusat pada negara, sehingga kekuasaan tanpa pak sekali menjadi piramida kekuasaan yang tidak bisa dikritisi oleh rakyat.

BAB 17

PRODUK PEMBIAYAAN DAN JASA PERBANKAN SYARI'AH

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syetan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalan jual beli dan mengharamkan riba”.
(QS. Al-Baqoroh, 2:275)

“Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”
(QS. Ali ‘Imron, 3:130)

A. Produk Bank Syari'ah

Bahwasannya bank syariah dan Unit Usaha Syariah wajib melaporkan rencana pengeluaran produk baru kepada Bank Indonesia. Produk dimaksud merupakan produk sebagaimana ditetapkan dalam Buku Kodifikasi Produk Perbankan Syariah yang diatur dalam Surat Edaran BI. Bank wajib melaporkan realisasi pengeluaran produk baru paling lambat 10 hari setelah produk baru dikeluarkan.¹

Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar, yaitu:

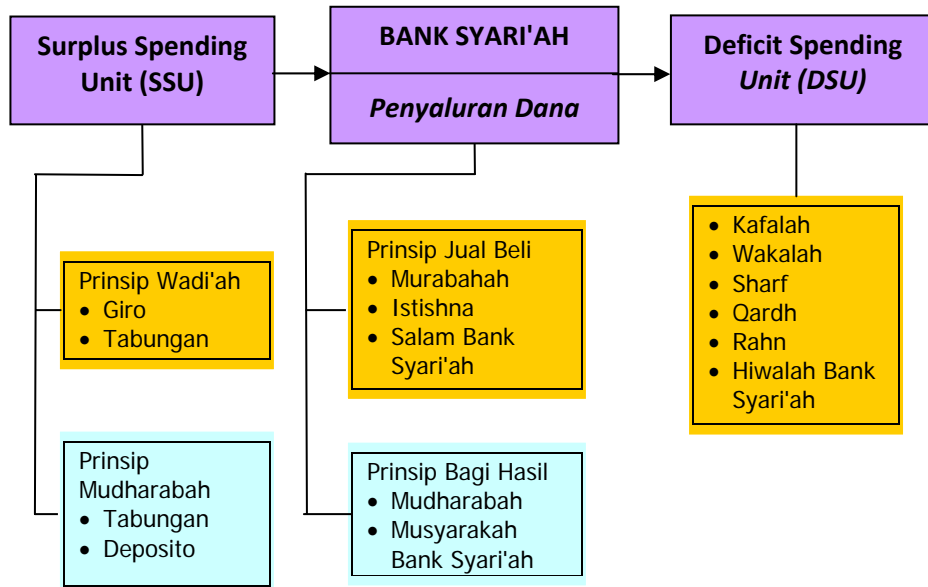
1. Produk Penyaluran Dana (*financing*);
2. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*); dan
3. Produk Jasa (*service*).²

Tiga produk di atas, dapat diilustrasikan secara jelas bahwa bank syari'ah sebagai; **Pertama**, perantara antara masyarakat yang kelebihan dana (*surplus spending unit*, SSU) disebut juga sebagai *Penghimpunan Dana* (PD). **Kedua**, penyaluran kepada masyarakat yang kekurangan dana (*deficit spending unit*, DSU), dan **Ketiga**, sebagai Produk jasa syari'ah. Hal ini dapat dilihat pada bagan berikut ini:

¹ Bank Indonesia Direktorat Perizinan dan Informasi Perbankan, (2009). *Booklet Perbankan Indonesia* 2009. Jakarta, hal. 100

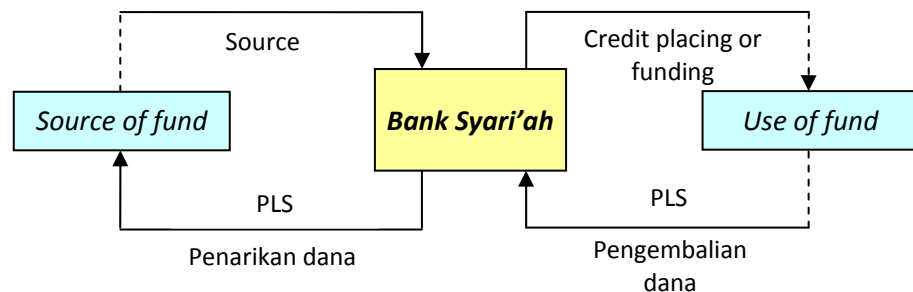
² Adiwarman Kari, 2003. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta, IIIT, hal. 85

Bank Syari'ah = Lembaga Intermediasi
(*Financial Intermediary Institution*)



Dalam bank syari'ah, masyarakat yang kelebihan dana dapat menyimpan dananya dalam bentuk giro, tabungan, deposito atau bentuk simpanan lainnya melalui prinsip **wadi'ah** maupun **mudharabah**. Begitu pula masyarakat yang kekurangan dana dapat meminjam di bank dalam bentuk kredit atau pembiayaan, di samping dapat memanfaatkan jasa-jasa yang ada di bank tersebut³, sebagaimana dapat terlihat pada bagan berikut ini:

Penyaluran Dana Bank Syari'ah



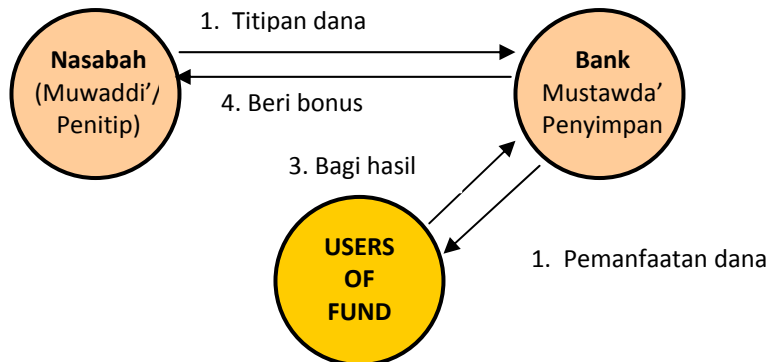
³ Ayus Ahmad Yusuf dan Abdul Aziz, (2009). *Manajemen Operasional Bank Syari'ah*, STAIN Press, Cirebon, hal. 34-6

1. Produk Penghimpunan Dana

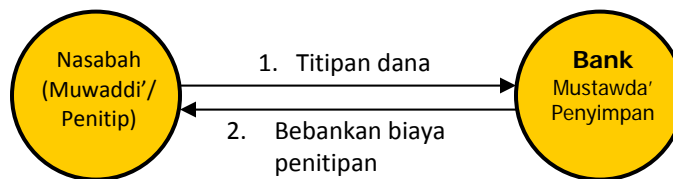
Penghimpunan dana bank syariah dapat dimanfaatkan pertama adalah untuk kebutuhan simpanan dan tabungan. Bahkan karena terbatasnya pengetahuan tentang berinvestasi dan juga terbatasnya instrumen investasi berjangka panjang, produk simpanan dan tabungan juga sekaligus dapat dimanfaatkan untuk tujuan investasi jangka panjang.

Produk bank syariah yang dapat dimanfaatkan bagi pengelolaan keuangan nasabah meliputi:⁴

- a. **Giro Wadiah** (titipan), adalah simpanan yang dikelola berdasarkan prinsip **Wadiah Yad Dhamamah** dimana dana nasabah diperlakukan sebagai titipan dan keamanannya dijamin oleh bank dan bank dapat memanfaatkannya untuk kegiatan pembiayaan. Nasabah dapat memperoleh bonus yang nilainya ditentukan bank, berdasarkan keuntungan yang diperoleh bank, sebagaimana dalam skema berikut ini.



Atau pun prinsip *Wadiah yad al-Amanah* dimana pihak penerima titipan (bank syariah) tidak diizinkan oleh pemberi titipan (nasabah) untuk mengelola dananya, bank syariah hanya menjaganya, maka bank tidak bertanggung jawab atas kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada aset titipan selama hal ini bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan. Lihat gambar berikut ini:



⁴ Eko P. Pratomo, (2004). *Cara Mudah Mengelola Keuangan Keluarga Secara Islami*, Hijriah Institute, Bandung, hal. 175-9

- b. **Tabungan dan Deposito Mudharabah**, adalah tabungan yang dikelola dengan prinsip *Mudharabah al-Muthlaqah* dimana dana tabungan diperlakukan sebagai investasi dan menyalurkan bagi kegiatan pembiayaan atau investasi bagi dunia usaha. Penabung mendapatkan keuntungan dengan nisbah (rasio) tertentu dan bagi hasil keuntungan investasi bank tersebut. Nisbah tersebut misalnya 60: 40, yang artinya 60% dari keuntungan untuk nasabah dan 40% keuntungan untuk bank atau 50: 50. Misalnya dapat dilihat pada tabel 1 dalam simulasi bagi hasil bulan Maret 2009 Deposito Batara Mudharabah jangka waktu 1 dan 3 Bulan.

Saldo Mengendap	Nisbah		Indikasi Bagi Hasil	Bagi Hasil di Terima Nasabah
	Nasabah	Bank		
500,000	50%	50.0%	8.79%	3,663
1,000,000	50%	50.0%	8.79%	7,325
2,500,000	50%	50.0%	8.79%	18,313
5,000,000	50%	50.0%	8.79%	36,625
10,000,000	50%	50.0%	8.79%	73,250

Saldo Mengendap	Nisbah		Indikasi Bagi Hasil	Baghasil di Terima Nasabah
	Nasabah	Bank		
15,000,000	50%	50%	8.79%	109,875
20,000,000	50%	50%	8.79%	146,500
25,000,000	50%	50%	8.79%	183,120
50,000,000	50%	50%	8.79%	366,250
100,000,000	50%	50%	8.79%	732,500

- c. **Tabungan Haji/Umroh**, adalah tabungan yang khusus diperuntukan bagi pembiayaan ibadah haji/umrah. Tabungan ini sama dengan tabungan/ deposito yang dikelola dengan prinsip *Mudharabah al-Muthlaqah*. Umumnya untuk tabungan ini, nasabah mendapat manfaat tambahan seperti bantuan administrasi dan dokumentasi haji serta asuransi yang mungkin disediakan oleh pihak bank. Seperti dalam tabel 2 berikut ini:

Saldo Mengendap	Nisbah		Indikasi Bagi Hasil	Bagi Hasil di Terima Nasabah*
	Nasabah	Bank		
500,000	35 %	65%	6.15%	2,563
1,000,000	35 %	65%	6.15%	5,125
2,500,000	35 %	65%	6.15%	12,813
5,000,000	35 %	65%	6.15%	25,625
10,000,000	35 %	65%	6.15%	51,250

Saldo Mengendap	Nisbah		Indikasi Bagi Hasil	Baghasil di Terima Nasabah
	Nasabah	Bank		
15,000,000	35 %	65%	6.15%	76,875
20,000,000	35 %	65%	6.15%	102,500
25,000,000	35 %	65%	6.15%	128,125
50,000,000	35 %	65%	6.15%	256,250
100,000,000	35 %	65%	6.15%	512,500

2. Produk Penyaluran Dana

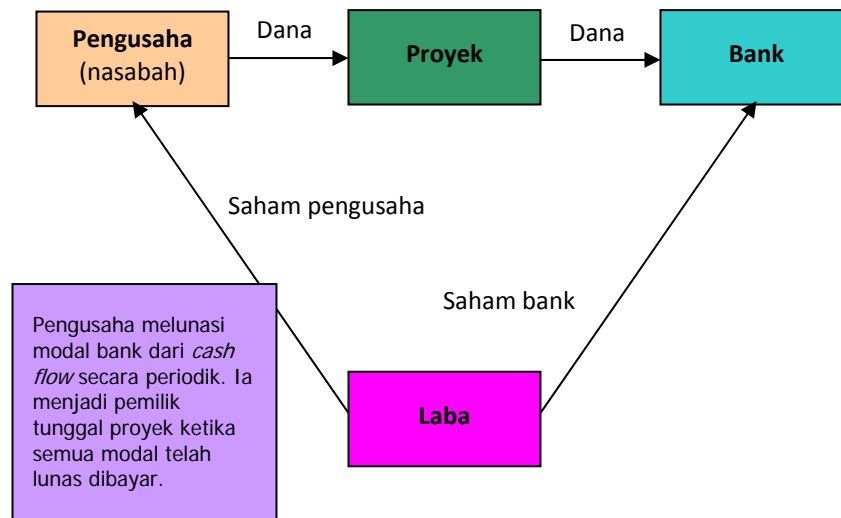
Selain produk simpanan dan tabungan, nasabah juga dapat memanfaatkan produk pembiayaan dari bank syariah. Produk pembiayaan dapat dikategorikan dalam dua jenis, yaitu pembiayaan konsumtif (pembe-

lian rumah, kendaraan, barang rumah tangga dan lain-lain) dan pembiayaan produktif (kegiatan usaha/investasi).

Produk pembiayaan berdasarkan bagi hasil atau disebut juga penyaluran dana bank syariah mempunyai beberapa karakteristik⁵, yaitu:

- a. Penyaluran Dana (Pembiayaan) berdasarkan Prinsip bagi hasil dengan mengacu pada dua prinsip, yaitu:

- 1) **Prinsip Musyarakah** (partisipasi modal), dengan berdasarkan pada Q.S. An-Nisa ayat 21 dan Q.S. As-Shaad ayat 24. Dalam kontrak pembiayaan *musyarakah*, bank ikut dalam proyek suatu perusahaan di bawah kontrak PLS. Karena pengusaha atau nasabah ikut menanamkan modal, pengusaha menanggung sebagian risiko kerugian. Keuntungan dan kerugian ditanggung bersama sesuai dengan proporsi yang telah ditetapkan sebelumnya, meski jika mendapat keuntungan, proporsinya tidak mesti sama dengan rasio penyertaan modal. Bank sering berpartisipasi dalam pelaksanaan proyek yang telah disetujui, kadang-kadang dengan memberikan keahlian manajerial⁶. Bagan berikut menunjukkan unsur-unsur teknik *musyarakah*.

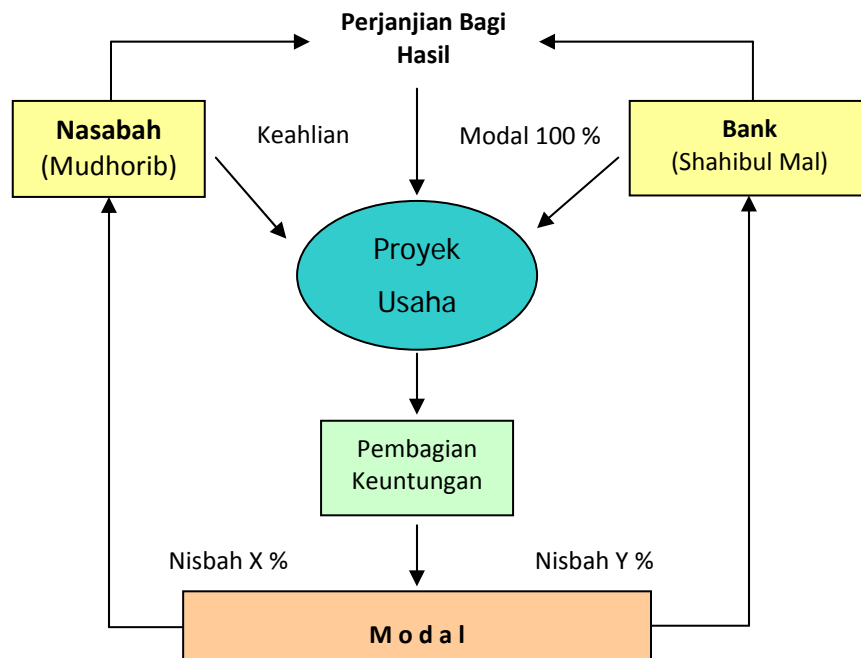


- 2) **Prinsip Mudharabah**, produk pembiayaan bank syariah dengan prinsip mudharabah ini karena mengacu pada Q.S. Al-Muzammil ayat 20, Q.S. Al-Jumu'ah ayat 10, dan Q.S. Al-Baqarah ayat 198. Dari dasar ini menandakan bahwa *Mudharabah* dari sisi kegiatan penyaluran dana dapat diartikan suatu perkongsian antara dua

⁵ Faisal Afiff, dkk, (1996). *Strategi dan Operasional Bank*, ERESKO, Bandung, hal. 224

⁶ Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algaoud, (2007). *Perbankan Syari'ah Prinsip, Praktik, dan Prospek*, Serambi, Jakarta, hal. 140

pihak, di mana pihak pertama (*shahibul mal*) menyediakan dana, dan pihak kedua (*mudharib*) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Keuntungan dibagikan sesuai dengan perbandingan laba yang telah disepakati bersama secara *advance*. Manakala terjadi kerugian maka *shahibul mal* akan kehilangan sebagian imbalan dari kerja keras dan *manajerial skill* selama proyek berlangsung. Sebagaimana uang digambarkan bagan di bawah ini:



Jenis transaksi mudharabah

- Mudharabah Muthlaqah**, merupakan bentuk kerjasama antara *shahibul mal* dengan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.
- Mudharabah Muqoyyadah**, merupakan kebalikan dari akad **mudharabah mutlaqah**, dalam akad ini pihak *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu atau tempat usaha.

Penerapannya pada praktek perbankan syariah dapat dilakukan pada:

- Produk Penghimpunan Dana:
 - (1) Simpanan berjangka dan simpanan lain yang memiliki jangka waktu tertentu dalam pengambilannya, seperti: Simpanan 'Idul Fitri, Simpanan Haji, Simpanan Qurban, dan lain-lain, dan (2) Simpanan modal.

b) Produk Pembiayaan Dana:

- (1) Pembiayaan modal kerja
- (2) Investasi khusus (*Mudharabah Muqoyyadah*), dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh *shahibul mal*.

b. Penyaluran Dana (Pembiayaan) berdasarkan Model Jual Beli dengan Prinsip Pengambilan Keuntungan

1) Jenis-jenis Jual Beli

- ***Al-Musawarah*** adalah jual beli biasa dimana penjual memasang harga tanpa memberi tahu kepada pihak pembeli berapa besarnya margin (keuntungan) yang diambil.
- ***At-Tauliyah*** adalah menjual dengan harga beli tanpa mengambil keuntungan sedikitpun, seolah-olah pihak penjual menjadikan pihak pembeli sebagai walinya (*tauliyah*) atas barang atau pun aset.

2) Berdasarkan Perbandingan Harga Jual dengan Harga Beli

- ***Al-Murabahah*** merupakan penjualan dengan harga asal ditambah dengan margin (keuntungan) yang telah disepakati. Dari sini pula, bank syariah dalam memberikan fasilitas pembiayaan untuk modal kerja dapat berupa: (1) Pengadaan barang, dan (2) Menerbitkan *letter of credit* (LC).
- ***Al-Muwadhaah***, yaitu penjualan dengan harga yang lebih rendah dari harga beli atau merupakan bentuk kebalikan dari *al-Murabahah*. Pembiayaan jenis ini diberikan pada nasabah sebagai penjual yang membutuhkan *likuiditas*, sebagai akibat adanya resesi ekonomi. Prinsip *muwadhaah* dilakukan pada saat memberikan *discount* dalam penagihan pembiayaan sebelum jatuh temponya (*maturity time*).

3) Berdasarkan Jenis-jenis Barang yang Diperjualbelikan

- ***Bai al-Muqadayah*** adalah terjadinya barter, dimana barang ditukar dengan barang;
- ***Bai al-Mutlaq*** adalah bentuk jual beli, dimana barang ditukar dengan uang;
- ***Ash-Sharf*** (*foreign exchange dealings*) adalah jual beli valuta asing, dimana uang ditukar dengan uang.

4) Berdasarkan Waktu Penyerahan Barang/Dana

- ***Bithaman Ajil***. Akad ini berdasarkan hadis dari Sunaib ra., bahwa Rasulullah Saw, bersabda, "*Tiga perkara di dalamnya terdapat keberkahan: 1. menjual secara kredit, 2. muqaradhah, dan 3. mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah dan bukan untuk dijual*". (HR. Ibnu Hajar, *Subul*

as-Salam, 4/147). Jadi, *Bithaman Ajil* adalah menjual dengan harga asal ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati dan dibayar secara mengansur.

- **Bai as-Salam** merupakan proses jual beli dimana pembiayaan dilakukan secara *advance*, manakala penyerahan barang dilakukan kemudian. Dalam penerapan sistem perbankan syariah, dapat berupa *trade financing* melalui pembelian obligasi dengan harga penuh, maka unsur *riba* dan *maisir* (*gambling*) telah hilang (tidak terjadinya unsur *capital gain*)
- **Bai al-Istishna** adalah kontrak order yang ditandatangani. Dalam kegiatan operasionalnya pembiayaan *bai istishna* dapat diterapkan dalam pembiayaan pengadaan barang dan pembiayaan impor. Hal ini hampir serupa dengan *murabahah*, hanya saja dalam *istishna*, bank memesan suatu barang tertentu dari produsen atas nama nasabah. Sementara itu, dalam *murabahah*, bank membeli atas pesanan nasabah.

Meskipun demikian terdapat perbedaan antara transaksi *salam* dengan *istishna*⁷.

SUBJEK	SALAM	ISTISHNA'	ATURAN & KETERANGAN
Pokok Kontrak	Muslim fiih	Mashnu'	Barang ditangguhkan dengan spesifikasi
Harga	Dibayar saat kontrak	Bisa di awal kontrak, bisa diangsur, bisa kemudian hari	Cara penyelesaian pembayaran merupakan perbedaan utama antara salam dengan istishna'
Sifat Kontrak	Mengikat secara asli (thabi'i)	Mengikat secara ikutan (taba'i)	Salam mengikat semua pihak sejak semula, sedangkan istishna' menjadi pengikat untuk melindungi produsen sehingga tidak ditinggalkan begitu saja oleh konsumen secara tidak bertanggung jawab.
Kontrak Paralel	Salam Paralel	Istishna' Paralel	Baik salam paralel maupun istishna' paralel sah asalkan kedua kontrak secara hukum adalah terpisah.

c. Pembiayaan Dana Berdasarkan Prinsip Sewa (Ijarah)

- **Ijarah mutlawah** merupakan proses sewa-menyewa untuk jangka waktu tertentu maupun untuk suatu usaha tertentu. Dalam kegiatan ekonominya dikenal dengan istilah **leasing**.

⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, (2001). *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek*, Gema Insani Press, Jakarta, hal. 116

- **Bai ut Ta'jiri** merupakan kontrak sewa yang diakhiri dengan penjualan, dalam kontrak ini pembayaran sewa telah diperhitungkan demikian rupa sehingga sebagian padanya merupakan pembelian terhadap barang secara berangsur.
- **Musyawah Muttanaqisah** (*refinancing* atau KPR) adalah kombinasi antara musyawah dengan ijarah. Dalam hal ini terdapat dua pihak melakukan kontrak perkongsian menyertakan modal masing-masing (misalnya modal A 20% modal B 80%), dipergunakan untuk membeli aset tertentu dan disewakan kepada pihak yang modalnya kecil, dengan tingkat sewa yang telah disepakati bersama, pembayaran sewa secara bertahap dalam periode tertentu diterima oleh pemilik modal terbesar, sampai pada tingkat si pemilik modal kecil memiliki 100% dari modal perkongsian.

3. Produk Jasa

Bank syariah dalam operasionalnya, selain penghimpunan dana melalui simpanan (*wadi'ah*) maupun deposito dan penyaluran dana melalui prinsip pembiayaan, juga melakukan pengambilan keuntungan dari produk jasa. Ada beberapa prinsip perbankan syariah dalam pengambilan keuntungan melalui jasa (*service*), yaitu:

a. Prinsip Pengambilan Fee (*Mabda al-Ajr wal Umulah*)

1) **Prinsip Kafalah** (*Guaranty*)

Berdasarkan Q.S. Yusuf ayat 72 dan Hadits riwayat Abu Daud yang dikutip dari Shahih Bukhari, Rasulullah SAW telah dihadapkan kepadanya mayat seorang lelaki untuk disembahyangkan. Beliau bertanya apakah ia mempunyai warisan, sahabat menjawab tidak, Beliau bertanya lagi apakah ia mempunyai utang, sahabat menjawab 'ya', sejumlah 2 dinar. Rasulullah pun menyuruh para sahabat untuk menshalatkannya (tetapi ia sendiri tidak). Pada saat itu Abu Qatadah berkata "Saya menjamin utangnya, ya Rasulullah", maka Rasulullah pun menshalatkannya.

Dari surat dan hadits terdapat prinsip kafalah/penjamin. Bila merujuk pada landasan *naqliyah* tersebut, tersirat jenis-jenis *kafalah* yaitu:

- **Kafalah bi an-Nafs** merupakan jaminan diri dari pihak penjamin,
- **Kafalah bi al-Mal** merupakan jaminan pembayaran barang atau pelunasan utang.
- **Kafalah bi Taslim** adalah untuk menjamin dikembalikannya barang sewaan pada akhir masa kontrak,
- **Kafalah al-Munjazah** adalah jaminan mutlak yang tidak dibatasi oleh kurun waktu tertentu atau dihubungkan dengan maskud-maksud tertentu,
- **Kafalah al-Mualaqah** adalah penyederhanaan dari kafalah al-munjazah dimana; jaminan dibatasi oleh kurun waktu dan tujuan-tujuan tertentu.

2) *Prinsip Wakalah* (Deputyship)

Wakalah atau *wikalah* memiliki arti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat. Dalam bahasa Arab biasa dipahami sebagai *at-tafwidh*, Sayyid Sabiq dalam *Fiqh Sunnah* mencontohkan kalimat “Aku serahkan urusanku kepada Allah SWT” mewakili istilah tersebut⁸. Sementara dalam al-Qur’an digunakan kata *al-hifzhu*, seperti dalam firman Allah:

الَّذِينَ قَالَ لَهُمُ النَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدْ جَمَعُوا لَكُمْ فَاخْشَوْهُمْ فَزَادَهُمْ إِيمَانًا وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ ﴿١٧٣﴾

“Cukuplah Allah sebagai Penolong kami dan Dia sebaik-baik pemelihara.” (Q.S. Ali Imran: 173)

Akan tetapi dalam konteks pembahasan ini, yang dimaksud dengan *al-wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada yang lain dalam hal yang diwakilkan⁹.

Transaksi ini didasarkan pada:

- **Ayat al-Qur’an**

“Dan demikianlah Kami bangkitkan mereka agar saling bertanya di antara mereka sendiri. Berkata salah seorang di antara mereka, ‘Sudah berapa lamakah kamu berada di sini?’ Mereka menjawab, ‘Kita sudah berada di sini satu atau setengah hari’. Berkata (yang lain lagi), ‘Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada di sini. Maka, suruhlah salah seorang di antara kamu pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini dan hendaklah ia melihat manakah makanan yang lebih baik dan hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia berlaku lemah lembut, dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seseorang pun.’” (Q.S. Al-Kahfi: 19)

Ayat lain yang menjadi rujukan *al-wakalah* adalah kisah tentang Nabi Yusuf a.s. saat ia berkata pada raja,

قَالَ أَجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلَيْمُ ﴿٥٥﴾

“Jadikanlah aku bendaharawan negara (Mesir). Seungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga lagi berpengalaman.”

(Q.S. Yusuf: 55)

⁸ *Ibid*, Antonio, h. 120

⁹ *Op. Cit*

Dalam konteks ayat ini Nabi Yusuf siap untuk menjadi *wakil* dan pengemban amanah menjaga lembaga keuangan negara.

- **Hadits Nabi**

"Bahwasannya Rasulullah SAW mewakilkan kepada Abu Rafi' dan seorang Anshar untuk mewakilinya mengawini Maimunah binti al-Harits."¹⁰

3) **Prinsip Hiwalah** (transfer service)

Al-Hawalah adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam istilah para ulama, hal ini merupakan pemindahan beban utang dari *muhi* (orang yang berutang) menjadi tanggungan *muhal 'alaih* (orang yang berkewajiban membayar utang).

Secara sederhana, *al-hawalah* dapat diilustrasikan sebagai berikut:

Bahwa A (*muhal*) memberi pinjaman kepada B (*muhi*), sedangkan B masih mempunyai piutang pada C (*muhal 'alaih*). Begitu B tidak mampu membayar utangnya pada A, ia lalu mengalihkan beban utang tersebut pada C. Dengan demikian, C yang harus membayar utang B kepada A, sedangkan utang C yang sebelumnya kepada B dianggap selesai.

Transaksi ini didasarkan pada:

Hadits Nabi SAW

"Dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah SAW bersabda 'Menunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah suatu kedzaliman. Dan jika salah seorang dari kamu diikutkan (di-hawalah-kan) kepada orang yang mampu/kaya, terimalah hawalah itu.'"

Ulama sepakat membolehkan manfaat *al-hawalah* adalah memungkinkan penyelesaian utang dan piutang dengan cepat dan simultan, tersedianya talangan dana untuk hibah bagi yang membutuhkan, dan hawalah ini juga dapat menjadi salah satu *fee based income*/sumber pendapatan non-pembiayaan bagi bank.

4) **Prinsip Ju'alah**

Al-Qur'an surat Yusuf ayat 72 terdapat prinsip **al-Jua'lah** yaitu suatu kontrak dimana pihak pertama menjanjikan imbalan tertentu kepada pihak kedua atas pelaksanaan usaha atau tugas.

قَالُوا نَفْقِدُ صُوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَن جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ



¹⁰ *Ibid.* h. 122 dan seterusnya

"Penyeru-penyeru itu berkata, 'Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya.'"

Prinsip ini dapat diterapkan bank syariah untuk melayani pesanan-pesanan tertentu dari nasabah, ataupun dipergunakan bank untuk kegiatan strategi pemasaran terutama untuk bonus, hadiah, dan sebagainya.

b. Prinsip Biaya Administrasi

- *Al-Qardh (Soft and Benevolent Loan)*

Al-Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau denan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Dalam literatur fiqh, *qardh* dikategorikan *aqd tathowwui* atau akad saling membantu bukan transaksi komersial.

Prinsip transaksi ini didasarkan pada:

Ayat Al-Qur'an

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَعِفَهُ لَهُ
وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ ﴿١١﴾

"Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, Allah akan melipatgandakan (balasan) pinjaman itu untuknya dan dia akan memperoleh pahala yang banyak." (Q.S. al-Hadid: 11)

Al-Hadits Nabi SAW

"Ibnu Mas'ud meriwayatkan bahwa Nabi SAW berkata, "Bukan seorang muslim (mereka) yang meminjamkan muslim (lainnya) dua kali kecuali yang satunya adalah (senilai) sedekah." (H.R. Ibnu Majah)

- *Al-Rahn (Mortgage)*

Ar-Rahn memiliki pengertian menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Dengan itu, pihak yang menahan harta memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai¹¹.

Prinsip transaksi ini dilandaskan pada:

¹¹ *Ibid.* h. 28 dan seterusnya

Ayat al-Qur'an

"Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang) ... "

(Q.S. al-Baqarah: 283)

Menurut Syafi'i Antono, ayat tersebut secara eksplisit menyebutkan "barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)". Dalam dunia keuangan, barang tanggungan biasa dikenal dengan jaminan atau *collateral* atau objek gadai.

Al-Hadits Nabi Saw.

"Aisyah r.a. berkata bahwa Rasulullah membeli makanan dari seorang Yahudi dan menjaminkan kepadanya baju besi." (HR. Bukhari)

"Anas r.a. berkata, "Rasulullah menggadaikan baju besinya kepada seorang Yahudi di Madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau." (HR. Bukhari)

"Abu Hurairah r.a. berkata bahwa Rasulullah SAW bersabda, 'Apabila ada ternak digadaikan, punggungnya boleh dinaiki (oleh yang menerima gadai) karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaganya). Apabila ternak itu digadaikan, air susunya yang deras boleh diminum (oleh yang menerima gadai) karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaganya). Kepada orang yang naik dan minum, ia harus mengeluarkan biaya (perawatannya).'" (H.R. Jama'ah)

Keseluruhan prinsip transaksi (akad) tersebut kemudian diaplikasikan pada praktik transaksi perbankan syariah. Sebagaimana telah dijelaskan dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah dan Kodifikasi Produk Perbankan Syariah yang disusun oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia pada tahun 2008, maka bank syariah memiliki peran: (a) Menghimpun Dana dari masyarakat, (b) Menyalurkan dana kepada masyarakat, dan (c) Memberikan jasa-jasa keuangan pada masyarakat.

Sebagai bahan perbandingan, penulis juga menampilkan bagaimana aplikasi perbankan syariah di negara lain yang telah lebih dahulu beroperasi.

B. Kodifikasi Produk Perbankan Syariah Internasional

a) Penghimpunan Dana

a. Deposito – *Mudharabah Muqayyadah (Murabahah)*

1) Definisi

Deposito – *Mudharabah Muqayyadah (Murabahah)* adalah solusi investasi jangka pendek dan jangka menengah untuk memperoleh

hasil investasi dari kegiatan penyaluran dana yang menggunakan akad Murabahah.

2) Bank & Negara yang Memiliki Produk

- Malaysia: Al Rajhi Bank
- Inggris: HSBC Amanah

3) Akad yang Digunakan – *Mudharabah Muqayyadah*

Penanaman dana dari investor (*shahibul maal*nasabah) kepada pengelola dana (*mudharib* - Bank Syariah) untuk kegiatan usaha tertentu sesuai dengan yang dipersyaratkan investor (dalam produk ini, pengelolaan dana berdasarkan akad *Murabahah* saja), dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

4) Fitur dan Mekanisme Produk

- Fitur Produk Jangka waktu investasi bervariasi 1, 3, 6, atau 12 bulan.
- Investasi dapat dalam valuta asing lain.
- Bagi hasil yang kompetitif karena berdasarkan profit dari kontrak *Murabahah*.
- Transparansi dalam penyaluran dana investasi (logam, atau lainnya).

Mekanisme Produk Investor mewakili kepada Bank untuk membeli komoditi yang diinginkan dari pihak ketiga dan kemudian menjual kembali komoditi tersebut pada harga yang lebih tinggi dengan pembayaran secara tangguh.

5) Skema Produk



6) Tujuan/Manfaat Produk

Dengan jangka waktu tertentu, dan tingkat hasil investasi yang tetap pada periode tertentu.

- Bank: Sebagai sumber pendanaan bagi Bank
- Nasabah: Konsumen akan memperoleh hasil investasi yang tetap dari keuntungan penjualan komoditas, selama periode tertentu.
- Jangka waktu investasi yang lebih fleksibel.

7) Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko pasar (*market risk*), berupa risiko nilai tukar (bila investasi dalam bentuk valuta asing).
- Risiko reputasi, apabila hasil investasi kepada nasabah tidak berbeda dengan produk lain.
- Risiko pembiayaan (*credit risk*), terjadi bila debitur wan prestasi atau *default*.

8) Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

b. Deposito – *Mudharabah Muqayadah* (Komoditi *Murabahah*)

1) Definisi

Deposito - *Mudharabah Muqayadah* (Komoditi *Murabahah*) adalah produk deposito yang akan disalurkan untuk kegiatan jual dan beli komoditas (misal: logam) pada pasar global dengan prinsip transaksi *Murabahah*.

2) Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Malaysia
 - Standard Chartered Bank
 - Kuwait Finance House Berhad
 - Asia Finance Bank
- Saudi Arabia
 - SABB (The Saudi British Bank)
 - Bank Al Bilad

3) Akad yang Digunakan – *Mudharabah Muqayyadah*

Yaitu Penanaman dana dari investor (*shahibul maal* nasabah) kepada pengelola dana (*mudharib* Bank Syariah) untuk kegiatan usaha tertentu sesuai dengan yang dipersyaratkan investor (dalam produk ini, pengelolaan dana berdasarkan akad *Murabahah* saja), dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

4) Fitur dan Mekanisme Produk

a) Fitur Produk

- Jual beli komoditas dapat dilakukan di pasar Global.
- Jangka waktu investasi bervariasi 1, 3, 6, 12, atau 36 bulan.
- Investasi dalam mata uang rupiah atau valuta asing lainnya.

- Bagi hasil yang kompetitif karena berdasarkan profit dari kontrak *Murabahah*.
- Transparansi dalam penyaluran dana investasi (logam, *crude palm oil*, atau lainnya).

b) Mekanisme Produk

Nasabah menginvestasikan dananya pada deposito dengan syarat penyaluran dananya hanya untuk kegiatan jual dan beli komoditas (misal: logam) dengan prinsip transaksi *Murabahah*.

Dengan berdasarkan konsep pengelolaan investasi berdasarkan *Murabahah*, maka nasabah membeli komoditas dari pasar global, memilikinya, dan kemudian menjualnya ke bank dengan pembayaran cicilan pada tingkat keuntungan yang telah disepakati di awal.

5) Skema Produk



6) Tujuan/Manfaat Produk

Bank

Sebagai sumber pendanaan bagi Bank dengan jangka waktu tertentu, dan tingkat hasil investasi yang tetap pada periode tertentu.

Nasabah

- Memberikan hasil investasi yang menarik dan tetap dari keuntungan penjualan komoditas, selama periode tertentu.
- Besarnya keuntungan telah ditentukan di awal.
- Jangka waktu investasi yang lebih fleksibel.

7) Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko pasar (*market risk*) Berupa risiko nilai tukar (bila investasi dalam bentuk valuta asing).
- Risiko reputasi Apabila hasil investasi kepada nasabah tidak berbeda dengan produk lain.

- Risiko pembiayaan (*credit risk*) Terjadi bila debitur wan prestasi atau default.

8) Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

c. Deposito dan Reksadana – *Mudharabah*

1) Definisi

Deposito dan Reksadana – *Mudharabah* merupakan kombinasi keuntungan dari produk Deposito dan Reksadana.

2) Bank dan Negara yang Memiliki

- Malaysia: Amlslamic Bank

3) Akad yang Digunakan

Mudharabah - Penanaman dana dari investor (*shahibul maal* nasabah) kepada pengelola dana (*mudharib*-Bank Syariah) untuk kegiatan usaha apa saja yang sesuai syariah, dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

4) Fitur dan Mekanisme Produk

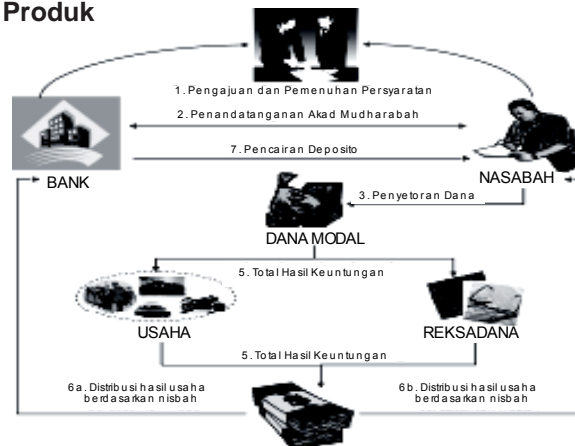
a) Fitur Produk

- Kombinasi deposito dengan reksadana, dimana sebagian dana diinvestasikan pada reksadana.
- Potensi hasil investasi yang lebih tinggi.
- Professional fund management.
- Bagi hasil dikreditkan ke tabungan atau giro nasabah. Manajemen risiko yang lebih baik.

b) Mekanisme Produk

Nasabah menginvestasikan dananya pada bank dimana sebagian dana dialokasikan pada deposito dan sebagian lagi pada reksadana. Keuntungan yang diperoleh dari deposito dan reksadana, akan didistribusikan untuk Bank dengan nasabah berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

5) Skema Produk



6) Tujuan/Manfaat

Bank

Sebagai sumber pendanaan bagi bank dengan jangka waktu tertentu, dan tingkat hasil investasi yang lebih menarik.

Nasabah

- Jangka waktu investasi bervariasi 1, 3, 6, atau 12 bulan.
- Memberikan hasil investasi yang menarik.
- Manajemen risiko yang lebih baik.

7) Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Reputasi, apabila hasil investasi kepada nasabah tidak berbeda dengan produk lain.
- Risiko Pasar (*market risk*), apabila turunnya nilai investasi (reksadana).
- Risiko Likuidas, apabila manajer investasi tidak dapat dengan segera melunasi transaksi penjualan kembali unit penyertaan Reksadana.

8) Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

d. Deposito – *Musyarakah*

1) Definisi

Deposito – *Musyarakah* adalah merupakan produk penghimpunan dana yang hanya dapat ditarik/dicairkan pada periode tertentu sesuai kesepakatan nasabah dengan bank, dan dana yang akan dikelola oleh Bank tidak 100% milik nasabah, namun ada yang merupakan dana dari Bank itu sendiri.

2) Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Pakistan
 - ☐ Bank Al Falah
 - ☐ ABN AMRO
 - ☐ Meezan Bank Limited
 - ☐ Soneri Bank

3) Akad yang Digunakan - *Musyarakah*

Penanaman dana dari pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung semua pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing.

4) Fitur dan Mekanisme Produk

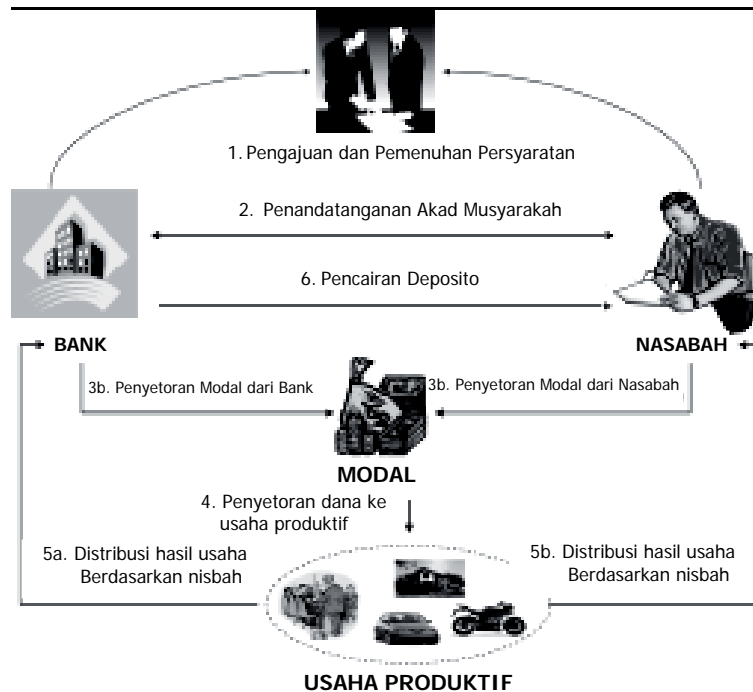
a) Fitur Produk

- Profit dibayarkan kepada nasabah setiap enam bulan.
- Bagi hasil dapat langsung dipotong/dikeluarkan untuk zakat.
- Bank atau *shareholders* memiliki status sebagai *mudharib* dan pemilik rekening (*account holders/ shareholders*).
- Depositor akan mendapatkan profit rasio yang lebih kecil dari *shareholders* aktual karena tidak terlibat dalam operasi melainkan hanya sebagai penanam modal.

b) Mekanisme Produk

Bank menghimpun dana deposito (*pool of fund*) untuk kemudian disalurkan pada usaha yang layak dan profitable. Keuntungan usaha dibagi antara nasabah dengan bank sesuai nisbah yang telah disepakati dimuka, sedangkan jika terjadi kerugian maka dibagi antara bank dengan nasabah maksimum sebesar modal yang disetor.

5) Skema Produk



6) Tujuan/Manfaat Produk

Bank

- Sebagai sumber pendanaan bagi Bank

- Bank memperoleh pendapatan (berupa bagi hasil) dari aktivitasnya sebagai pengelolaan deposito dan pemegang rekening. Bank memperoleh bagi hasil sesuai nisbah.

Nasabah

- Jangka waktu investasi bervariasi 1, 3, 6, atau 12 bulan.
- Nasabah mendapatkan pelayanan keuangan yang sesuai syariah.
- Bagian keuntungan yang diperoleh nasabah sesuai nisbah yang disepakati.
- Jangka waktu investasi yang fleksibel.

7) Analisis Dan Identifikasi Risiko

- Risiko Likuiditas, apabila saat deposito jatuh tempo, *maturity gap* antara penghimpunan dana dan penanaman dana cukup besar.
- Risiko Pasar (*market risk*), apabila deposito dalam valuta asing.

e. Deposito *Unrestricted Recurring Investment-Mudharabah*

1) Definisi

Deposito *Unrestricted Recurring Investment – Mudharabah* adalah produk investasi dimana Bank menginvestasikan dana nasabah secara berulang pada beberapa instrument yang memberikan keuntungan kompetitif, dan keuntungan akan dikreditkan ke rekening nasabah pada saat jatuh tempo.

2) Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Uni Emirate Arab:
 - Abu Dhabi Islamic Bank

3) Akad yang Digunakan - Mudharabah

Penanaman dana sepenuhnya (100%) dari pemilik dana/modal kepada pengelola (*mudharib*) untuk disalurkan pada suatu usaha apa saja yang tidak melanggar syariah, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Adapun kerugian ditanggung oleh masing-masing pihak sesuai besarnya modal.

4) Fitur dan Mekanisme Produk

a) Fitur Produk

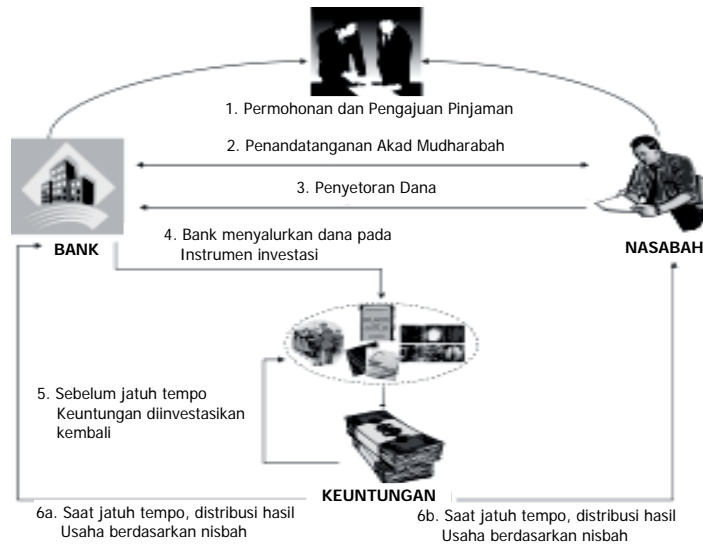
- Ditujukan untuk nasabah korporat.
- Investasi berulang atas keuntungan yang belum jatuh tempo.
- Jangka waktu investasi yang fleksibel.

b) Mekanisme Produk

Nasabah menginvestasikan dananya kepada bank untuk jangka waktu tertentu. Bank akan menyalurkan dana tersebut pada berbagai instrumen investasi syariah. Sebelum jatuh tempo, keuntungan investasi setiap bulannya akan diinvestasikan kembali,

dan seluruh keuntungan baru akan dikreditkan ke nasabah pada saat jatuh tempo. Atas keuntungan yang diperoleh tersebut, Bank dengan Nasabah berbagi hasil sesuai dengan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

5) Skema Produk



6) Tujuan/Manfaat Produk

Bank

- Sebagai sumber pendanaan bagi Bank.
- Keuntungan lebih maksimal.

Nasabah

- Memberikan keuntungan yang maksimal dengan mengkapitalisasikan keuntungan sebelum jatuh tempo, dan pemilihan instrumen investasi yang terbaik.
- Jangka waktu investasi yang fleksibel, yaitu 1, 3, 6, 9, dan 12 bulan.

7) Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Operasional, kegagalan Bank dalam memilih investasi yang baik, sehingga keuntungan tidak maksimal.
- Risiko Pasar (*market risk*), apabila rekening dalam valuta asing.

f. Deposito – *Wakalah Bil Ujrah*

1) Definisi

Deposito – *Wakalah bil Ujrah* adalah produk jasa dimana Bank memberikan jasa sebagai agen investasi. Nasabah menginvestasi-

kan dananya dalam jumlah besar dengan keinginan khusus, misalnya jangka waktu, tingkat pengembalian (*return*).

2) Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- United Emirate Arab: Abu Dhabi Islamic Bank

3) Akad Yang Digunakan – *Wakalah Bil Ujah*

- *Wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (*muwakkil*) kepada pihak lain (*wakil*) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.
- *Ujah* adalah imbalan yang diterima atas jasa yang telah diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain.

4) Fitur Dan Mekanisme Produk

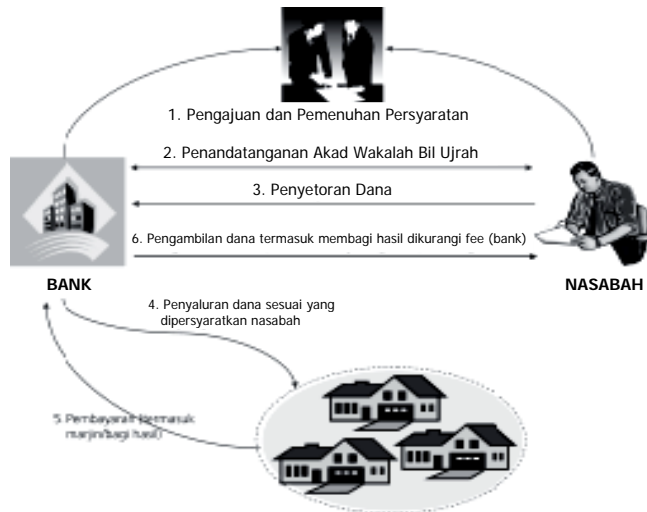
a) Fitur Produk

- Nasabah menginvestasikan dananya dalam jumlah besar.
- Nasabah dapat menentukan keinginan atau persyaratan tertentu atas pengelolaan danainvestasi tersebut, misalnya: tingkat bagi hasil (*return*) yang lebih tinggi dari pengelolaan dana pada *pool of fund*.
- Bank bertindak sebagai agen investasi, dan memperoleh fee (*ujrah*) atas jasa tersebut.

b) Mekanisme Produk

Nasabah menginvestasikan dana dalam jumlah besar kepada Bank dengan keinginan khusus. Bank, dalam hal ini sebagai wakil nasabah dalam mengelola dana, akan mencarikan usaha sesuai dengan keinginan nasabah, misalnya dalam hal tingkat bagi hasil (*return*), jangka waktu, dll. Atas jasa tersebut, Bank menerima fee (*ujrah*).

5) Skema Produk



6) Tujuan/Manfaat Produk

Bank

Bank akan memperoleh loyalitas nasabah serta *fee* dari jasa yang diberikan.

Nasabah

- Nasabah mendapatkan kebebasan dalam menentukan tingkat bagi hasil, jangka waktu investasinya, dan hal lain yang diinginkan.
- Nasabah dapat memperoleh tingkat bagi hasil yang lebih besar daripada investasi *pool of fund* Bank.

7) Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko pasar (*market risk*) Berupa risiko nilai tukar (bila investasi dalam bentuk valuta asing).
- Risiko reputasi Apabila hasil investasi kepada nasabah tidak berbeda dengan produk lain.

g. Giro – *Wadiah* dan *Qard*

1) Definisi

Giro – *Wadiah* dan *Qard* adalah merupakan produk penghimpunan dana dimana nasabah dapat melakukan penarikan setiap saat dan dapat terus melakukan penarikan sampai maksimum sebesar dana *Qard* yang telah disepakati.

2) Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Uni Emirat Arab: ♦ Badr Al Islami
- Pakistan: ♦ Soneri Bank
 ♦ ABN AMRO – Pakistan
- Inggris: ♦ Islamic Bank of Britain
- Bahrain: ♦ Shamil Bank

3) Akad yang Digunakan

Wadiah – yaitu Penitipan dana dari pemilik dana (nasabah) pada penyimpan dana (Bank) dengan kewajiban pihak yang menerima titipan untuk mengembalikan dana titipan sewaktu-waktu.

Qard – yaitu Pinjaman dana dari Bank kepada nasabah pada jangka waktu tertentu, dan Bank tidak diperbolehkan mengenakan keuntungan atas pinjaman tersebut.

4) Fitur dan Mekanisme Produk

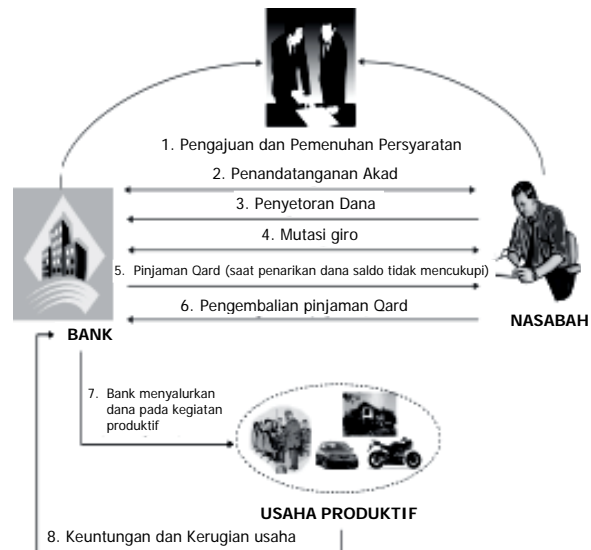
- Fitur Produk
 - 1) Dana nasabah merupakan titipan sehingga tidak ada kewajiban Bank untuk memberikan bagi hasil kepada nasabah.

- 2) Bank dapat menyalurkan dana nasabah tersebut pada usaha produktif. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana ini sepenuhnya milik dan tanggung jawab Bank.
- 3) Nasabah dapat menarik dananya kapan saja.
- 4) Nasabah dapat menarik dana dibawah saldo, maksimum sebesar pinjaman (qard) dari Bank yang telah disepakati. Atas pinjaman ini, nasabah tidak harus membayar kelebihan (margin/bagi hasil).
- 5) Dana dapat dalam valuta asing.

5) Mekanisme Produk

Nasabah menitipkan dana ke Bank dan dana tersebut dapat diambil setiap saat. Apabila nasabah menarik dana lebih besar dari saldo yang ada, maka Bank memberikan Qard kepada nasabah agar penarikan tetap bisa dilakukan. Dari dana yang terhimpun (*pool of fund*), Bank kemudian menyalurkannya pada usaha yang layak dan profitable. Keuntungan dari kegiatan usaha tersebut sepenuhnya menjadi milik Bank.

6) Skema Produk



7) Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
 - Sebagai sumber pendanaan bagi Bank.
 - Keuntungan atas pengelolaan dana sepenuhnya milik Bank.
 - Meningkatkan loyalitas nasabah.

- Nasabah:
 - Memberikan kenyamanan, keamanan, dan fleksibilitas rekening giro.
 - Dana nasabah (pokok) terjamin pengembalian nya.
 - Nasabah dapat menggunakan pinjaman Qard dari Bank jika membutuhkan dana cepat yang besarnya lebih dari saldo yang tersedia pada rekening nasabah.
 - Atas pinjaman Qard, Bank tidak mengenakan marjin atau sejenisnya.

8) Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Likuiditas yang terjadi Karena tingginya aktivitas pada rekening giro.
- Risiko Pasar (*market risk*) yang terjadi Apabila giro dalam valuta asing.
- Risiko Kredit - Potensi risiko dari produk ini adalah apabila nasabah tidak dapat mengembalikan pinjaman (*qard*).

9) Fatwa/Opini Syariah

AAOIFI, Shari'a Standard No. (19): Qard (Loan), 10/4 tentang: Overdraft antara Institusi dengan Korespondennya, tanggal 1 Januari 2005 Untuk menghindari bunga antara Lembaga (Bank) dan Bank Korespondennya, diperbolehkan Lembaga (Bank) tersebut membuat perjanjian dengan bank koresponden lain untuk menentukan batas atas cerukan (*overdraft*) dari penarikan tanpa harus membayar keuntungan (bunga).

10) Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

h. Tabungan dan Giro *Automatic Transfer* – *Mudharabah* dan *Wadiah*

1) Definisi

Tabungan dan Giro *Automatic Transfer* - *Mudharabah* & *Wadiah* adalah kombinasi antara Tabungan dan Giro (2 rekening dalam 1 produk), dimana setiap rekening dapat pindah secara otomatis apabila rekening yang lain membutuhkan dana yang lebih.

2) Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Malaysia ♦ Standard Chartered Bank Malaysia

3) Akad yang Digunakan

Wadiah – yaitu Penitipan dana dari pemilik dana (nasabah) pada penyimpan dana (Bank) dengan kewajiban pihak yang menerima titipan untuk mengembalikan dana titipan sewaktu-waktu.

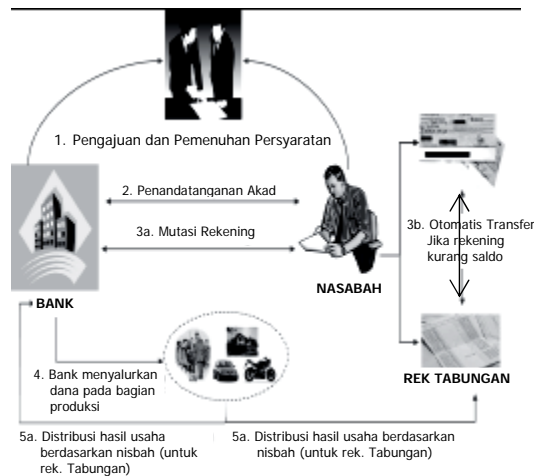
Mudharabah - Penanaman dana sepenuhnya (100%) dari pemilik dana/modal kepada pengelola (*mudharib*) untuk disalurkan pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Adapun kerugian ditanggung oleh masing-masing pihak sesuai besarnya modal.

4) Fitur dan Mekanisme Produk

Mekanisme Produk

Nasabah mempunyai 2 buah rekening yaitu rekening Tabungan dan rekening Giro, dimana antara kedua rekening tersebut dapat dilakukan *transfer balance* secara otomatis apabila terjadi kekurangan saldo di salah satu rekening. Nasabah akan memperoleh bagi hasil dari rekening Tabungan yang menggunakan akad Mudharabah, namun tidak memperoleh bagi hasil dari rekening Giro yang menggunakan akad Wadiah.

5) Skema Produk



6) Tujuan/Manfaat Produk

- Bank
 - Sebagai sumber pendanaan bagi Bank.
 - Keuntungan atas pengelolaan giro sepenuhnya menjadi milik bank, sedangkan keuntungan atas pengelolaan dana tabungan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati.
- Nasabah
 - Memberikan kenyamanan, keamanan, dan fleksibilitas pada kedua rekening nasabah, sehingga tidak terjadi kekurangan uang.

- Nasabah dapat menggunakan melakukan pemindahan dana dari satu rekening ke rekening yang lain jika terjadi penarikan yang lebih besar dari saldo pada rekening tersebut.

7) Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Likuiditas - terjadi Karena tingginya aktivitas pada rekening Giro dan Tabungan.
- Risiko Operasional – yang terjadi karena Kegagalan Bank dalam memilih kegiatan produktif, sehingga Bank harus menanggung kerugian tersebut.
- Risiko Pasar (*market risk*) yang terjadi Apabila rekening dalam valuta asing.

C. Penyaluran Dana

1. Car Financing – *Al Ijara Thumma Al Bai' (Aitab)*

Definisi

Car Financing – Al Ijara Thumma Al-Bai' (AITAB) adalah fasilitas pembiayaan kendaraan dengan menggunakan konsep sewa beli sesuai Syariah (*Islamic hire purchase financing*). Dealer menjual kendaraan kepada Bank. Bank menyewakan kepada nasabah penyewa berdasarkan perjanjian AITAB. Setelah penyelesaian sewa, realisasi dari perjanjian pembelian akan dilakukan secara otomatis, sehingga kepemilikan kendaraan berpindah dari Bank kepada penyewa.

Bank yang Memiliki Produk

- Malaysia
 - Maybank Islamic
 - Amlslamic Bank

Akad yang Digunakan - *Al-Ijarah Thumma I-Bai'*

Adalah kombinasi dua akad yaitu Akad *Ijarah* (sewa) dan Akad *Al Bai* (beli) yang dalam pelaksanaannya dilakukan secara bertahap, dimana akad *Al Bai'* direalisasikan setelah periode sewa berakhir.

Fitur dan Mekanisme Produk

Fitur Produk

Secara esensi, fitur Car Financing – *Al Ijara Thumma Al-Bai' (AITAB)* memiliki persamaan dengan *Conventional Hire Purchase Loan*. Adapun perbedaannya adalah sebagai berikut:

- Car Financing – *Al Ijara Thumma Al-Bai' (AITAB)* berdasarkan prinsip Syariah yang menjiwai Hukum Sewa Beli (*Hire-Purchasing Act*), sedangkan Sewa Beli konvensional hanya berdasarkan Hukum Sewa Beli.

- Sumber dana AITAB hanya berdasarkan dari *Halal Funds*.
- Perbedaan istilah/term:
Konvensional : A I T A B

- Loan	- Financing
- Interest Rate	- Profit Rate
- Hiring Charges	- Mark-up
- Late Payment Interest	- Late Payment Charges
- Terdapat 2 perjanjian dalam AITAB yaitu *Al- Ijarah Contract* dan *Al Bai' Contract*. Sedangkan konvensional hanya menggunakan 1 perjanjian.
- Dalam AITAB, Customer harus menandatangani *Aqad Letter (Acceptance Letter)* sebagai pernyataan penawaran dan pengakuan transaksi, sedangkan konvensional tidak.

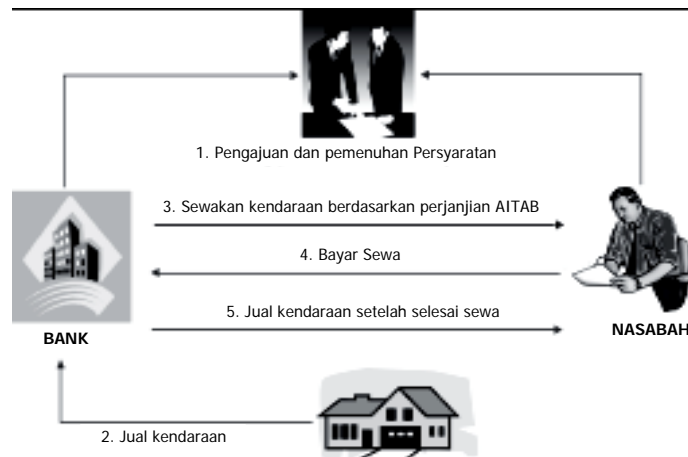
Beberapa fitur AITAB antara lain:

- *Late payment charges* lebih rendah dibandingkan dengan konvensional.
- Fitur dan benefit AITAB sama baik dengan konvensional.
- Customer akan mendapatkan *rebate (ibra')* dalam hal terjadi *early settlement*. *Rebate* tidak diberikan dalam bentuk kas tetapi akan mengurangi *outstanding balance*.

Mekanisme Produk

1. Dealer menjual kendaraan kepada Bank. Bank menjadi pemilik barang tersebut.
2. Bank kemudian menyewakannya kepada nasabah penyewa dengan perjanjian AITAB.
3. Setelah selesai masa sewa, realisasi perjanjian pembelian akan dilaksanakan secara otomatis, kepemilikan kendaraan berpindah dari Bank kepada nasabah penyewa.
4. Ketika konsumen gagal memenuhi kewajiban sewa sesuai dengan term dan kondisi yang tertulis dalam perjanjian, perusahaan pembiayaan memiliki hak untuk melakukan tindakan yang diperlukan untuk meringankan kerugiannya.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- **Bank**
 - Bank mendapatkan pendapatan sewa.
 - Bank mendapatkan keuntungan dari transaksi jual beli setelah selesai masa sewa.
- **Nasabah:**

Membantu nasabah mendapatkan kendaraan yang dibutuhkan sesuai prinsip syariah.

Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Kredit
 - Bila nasabah tidak mampu membayar angsuran.
 - Risiko fluktuasi harga pada saat dilakukan penjualan kepada Nasabah sehingga nasabah gagal beli.
 - Risiko jika Nasabah batal membeli kendaraan.

Fatwa/Opini Syariah

- *Al-Ijarah Thumma Al-Bai'* (AITAB) secara prinsip memiliki kesamaan dengan konsep *Al-Ijarah Al-Muntahiyah Bi Al-Tamlik* (Fatwa DSN, No.27/DSN-MUI/III/2002).
- Perbedaannya adalah pada AITAB kedudukan Sewa/*Hire* dan Beli/*Purchasing* kedua-duanya merupakan suatu kontrak/akad dalam suatu perjanjian AITAB dengan realisasi masingmasing kontrak secara bertahap. Sedangkan pada IMBT Sewa adalah suatu kontrak/akad sedangkan pemindahan kepemilikan merupakan suatu janji/*wa'd*.

2. Home Financing – Bai' Bithaman Ajil (Bba)

Definisi

Home Financing – Bai Bithaman Ajil adalah pembiayaan perumahan dengan tingkat margin yang variabel (*Variable Rate Financing/VRF*). Produk ini diterapkan dengan menggunakan konsep *Bai' Bithaman Ajil* (BBA) Dalam VRF ini harga jual ditetapkan dimuka berdasarkan tingkat harga jual, sedangkan efektif rate yang dikenakan dapat bervariasi berdasarkan perubahan pada Based Lending Rate (BLR) yang digunakan.

Bila BLR meningkat diatas rate harga jual, sistem akan menghitung keuntungan berdasarkan harga jual.

Misalkan, $BLR = SIBOR + 3\%$

Harga pada saat kontrak = Harga Pokok + Profit (eqv rate 10% p.a.)

Bila $SIBOR < 7\%$, maka keuntungan akan disesuaikan dengan BLR tersebut. Bila $SIBOR > 7\%$, maka keuntungan akan dihitung berdasarkan harga jual semula (10% p.a.).

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Malaysia:
 - Maybank Islamic
 - Bank Islam

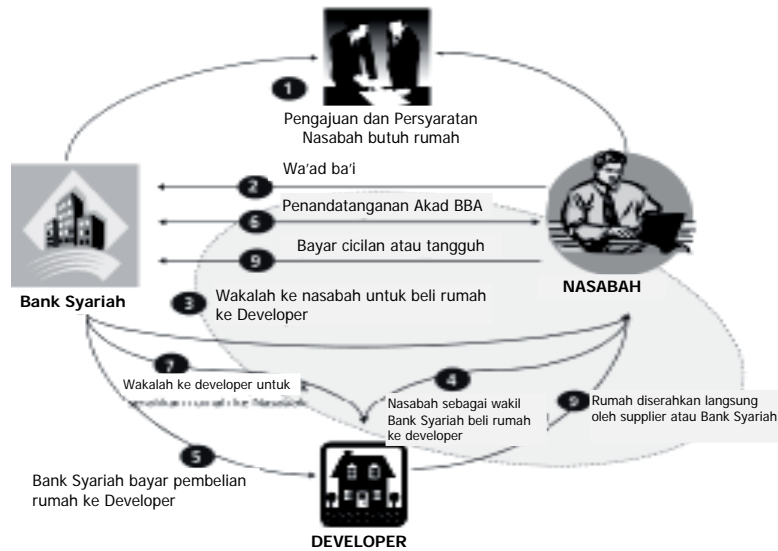
Akad yang Digunakan - *Bai Bithaman Ajil (BBA)*

Bai Bithaman Ajil (BBA) adalah penjualan dengan sistem cicilan, dengan suatu harga dimana didalamnya termasuk margin keuntungan yang disepakati kedua belah pihak.

Fitur dan Mekanisme Produk

- Pembiayaan digunakan untuk perumahan baik rumah yang siap huni maupun yang masih dalam konstruksi.
- Dapat digunakan untuk *Refinancing/ Remortgage/* Pembiayaan Tambahan.
- Dapat juga untuk Pembangunan Bungalow.
- Konversi dari Konvensional kredit menjadi Pembiayaan Syariah.
- Pembiayaan Restrukturisasi.
- Kapitalisasi keuntungan tidak diperbolehkan.
- Pembiayaan untuk pihak ketiga diperbolehkan.
- Pembayaran angsuran bulanan mudah dan nyaman melalui jaringan dan delivery channel yang luas.
- Dapat diberikan kepada semua pihak, tanpa membedakan suku, agama, perorangan, join, penduduk, dan bukan penduduk.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank
 - Memperoleh pendapatan margin
 - *Pricing* dapat disesuaikan, sehingga mengurangi risiko suku bunga.
- Nasabah
 - Rate pembiayaan dan margin bersaing.

Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Kredit Bila piutang tidak terbayar.
- Risiko suku bunga Bila perubahan margin yang ditetapkan berdasarkan BLR tidak disepakati oleh para pihak.

3. Home Financing – Musyarakah Mutanaqisah

Definisi

Home Financing – Musyarakah Mutanaqisah adalah sebuah bentuk kerjasama yang diakhiri dengan kepemilikan penuh dari partner yang membeli share dari partner lainnya pada proyek tersebut dengan mekanisme pelepasan sharing yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- UAE: ♦ Dubai Islamic Bank, Dubai, UAE
- Inggris: ♦ Bank of Britain (Inggris)

- Pakistan: ♦ Al-Falah bank, Pakistan.

Akad yang Digunakan - *Musarakah Mutanaqisah*

Diminshing Musarakah adalah kerjasama (*partnership*) antara dua pihak, dengan salah satu pihak berjanji untuk menjual hak kepemilikannya (saham) kepada pihak yang lain, seluruhnya di akhir periode perjanjian atau secara bertahap selama periode yang disepakati.

Fitur dan Mekanisme Produk

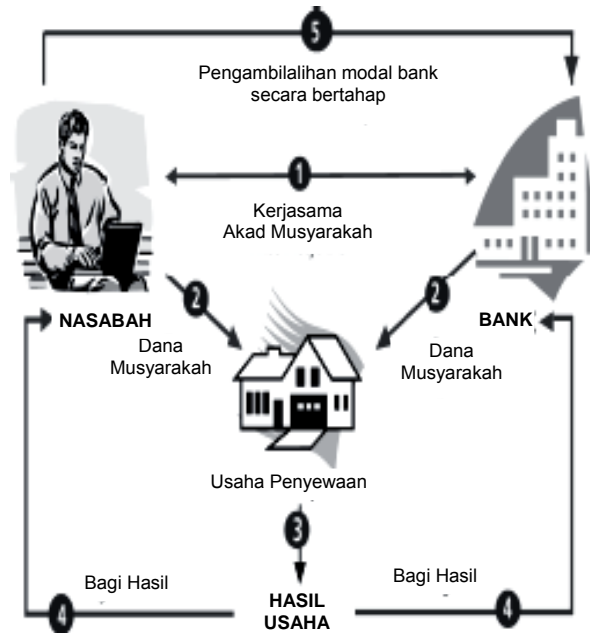
• Fitur Produk

- Partisipasi Bank: 20-50% dari nilai Properti
- Jangka Waktu: 1 s/d 25 tahun
- Cara pembayaran: Triwulanan, tengah tahunan atau tahunan.
- Sumber Pembayaran: Sewa dari properti
- Jumlah Sewa:
 - EIBOR *rate plus margin* atas saldo kepemilikan Bank atas properti tersebut pada setiap periode penyewaan (Dubai)
 - Komponen sewa akan di sesuaikan setiap bulan yang merefleksikan peningkatan share kepemilikan nasabah. (Pakistan)
 - Sewa akan direview setiap 6 bulan.
- Agunan/Jaminan: Hak Tanggungan I atas tanah dan gedung, cek tanggal mundur yang mengcover jumlah angsuran.
- Asuransi: Diasuransikan penuh untuk keuntungan Bank.
- Aset yang dapat dibiayai: Perumahan, gedung kantor, villa, dan komplek.
- Khusus untuk Alfalah (Pakistan);
 - Untuk pembelian rumah siap huni. (Alfalah Buyer)
 - Pembelian tanah siap bangun sekaligus pembangunannya. (Alfalah Builder)
 - Renovasi, penambahan, pembangunan kembali dan pengembangan rumah yang telah dimiliki nasabah (Alfalah Renovation). Pemindahan fasilitas pembiayaan rumah dari bank konvensional ke Alfalah (Riba-Free Facility)

Mekanisme Produk

- Bank akan bekerjasama dengan nasabah untuk pembelian properti, sehingga kedua belah pihak akan memiliki properti tersebut.
- Kemudian bank akan menyewakan bagian kepemilikannya kepada nasabah dan bank akan menerima sewa yang telah disepakati.
- Secara periodik nasabah akan membeli kepemilikan bank atas properti sesuai persentase yang telah disepakati di awal sehingga akan meningkatkan kepemilikan oleh nasabah dan menurunkan share kepemilikan bank dengan jumlah yang sepadan.
- Kepemilikan akan berpindah 100% kepada nasabah bila nasabah telah menyelesaikan seluruh pembayarannya kepada bank.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
 - Memperoleh pendapatan sewa atas pembiayaan Musyarakah menurun tersebut.
 - Harga sewa dapat disesuaikan karena bergantung pada EIBOR, sehingga mengurangi risiko suku bunga.
- Nasabah:
 - Dapat memiliki rumah dengan hanya membayar uang muka 50%
 - Jangka waktu flexible sampai dengan 10 tahun.

4. Islamic Card – Bai Al Inah

Definisi

Islamic Card – Bai Al Inah adalah alat pembayaran dengan kartu kredit, menggunakan akad *Bai' Al Inah*. *Islamic Card – Bai Al Inah* diluncurkan oleh AmBank Bank Berhad pada tahun 1992 dengan menggunakan konsep *Bai' Al Inah*. Secara umum karakteristik *Islamic Credit Card* dibandingkan *Conventional Credit Card* antara lain:

- Tidak berdasarkan pinjaman uang.
- Tidak ada bunga berbunga
- Kontrol atas transaksi barang atau jasa / di *merchant* yang halal.

Bank yang Memiliki Produk

- Malaysia
 - Amlslamic Bank
 - Bank Islam Malaysia Berhad
 - Bank Simpanan Nasional

Akad yang Digunakan - *Bai Al Inah*

Adalah kombinasi dua kontrak, *Al-Bay' al Mutlak* (jual tunai) dan *Bay al Bai' Bithaman Ajil* (jual kredit), dimana kontrak yang satu bekerja setelah kontrak yang lain. Kontrak pertama terjadi ketika bank menjual suatu barang kepada customer pada harga yang disepakati. Pada kontrak kedua bank membeli barang tersebut dari customer dengan harga yang lebih rendah. Bank mendapatkan keuntungan dari adanya perbedaan kedua harga tersebut yang ditentukan di awal. Bank akan mencairkan dana ke rekening *wadiah customer*.

Customer kemudian dapat menggunakan dana tersebut untuk melakukan transaksi atau melakukan penarikan sebagaimana pada *Conventional Credit Card*.

Fitur dan Mekanisme Produk

• Fitur Produk

Umum

- Mendapat point reward 1 AmBonus Point untuk setiap pembelanjaan RM1
- *Bill Payment*
- *Online Bill Payments*
- *Profit rate* sebesar 1.5% per bulan dari *outstanding balance*
- Fasilitas pembayaran Zakat
- *Free For Life - Principal Card*
- *Free Supplementary Card*
- *0% Easy Payment Plan*
- *Attractive Balance Transfer rates*

Fees & Charges

- *RM 75 for Classic Card*
- *RM 150 for Gold Card*
- *Free-For-Life subjected to 12 transactions (retail/ cash advance) a year & 1st Supplementary Card*

Requirements

- Minimum umur: 21 tahun
- Minimum *income* tahunan:
 - *Classic* – RM18,000
 - *Gold* – RM30,000

Mekanisme Produk

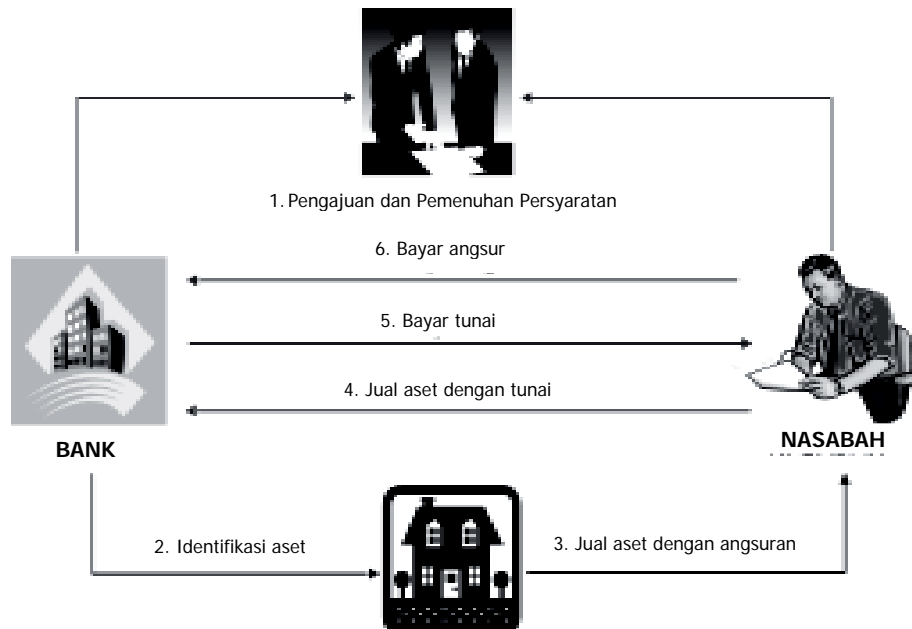
1. Ketentuan Umum:
 - a. Bank menjual suatu aset kepada *customer*. *Customer* membayar secara angsuran kepada bank selama jangka waktu tertentu.
 - b. Dengan terjadinya penjualan (angsuran) oleh bank, maka *customer* berhak menjual kembali aset tersebut kepada bank (secara tunai).
 - c. Harga penjualan angsuran lebih tinggi dari harga penjualan tunai. Bank dalam hal ini mendapatkan keuntungan dari selisih transaksi antara penjualan yang dilakukan secara angsuran dengan penjualan secara tunai.
 - d. *Customer* menggunakan dana tunai yang diterimanya untuk membeli barang dan jasa yang dibutuhkan.

2. Ketentuan Aset:

Subjek aset harus ada pada saat kontrak dilakukan. Pengecualian kepada kontrak-kontrak seperti *Salam*, *Istishna*, *Jo'alah*, dan *Ijarah*.

Subjek aset harus dimiliki secara sah. Subjek aset harus memiliki manfaat bagi pihak-pihak yang berkontrak. Subjek aset harus memiliki nilai komersial.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
 - Bank mendapatkan keuntungan dari transaksi jual beli aset dengan *customer*.
 - Bank akan mendapatkan fee (annual fee) atas services yang diberikannya kepada *customer*.
- Nasabah:
 - Kemudahan bertransaksi (*world wide*)
 - *Principal Card* – bebas seumur hidup
 - Bebas *supplement card*.
 - *Rate Balance Transfer* yang menarik
 - Tidak ada *joining fee*
 - *Annual fee* termurah di Malaysia
 - Bonus point dan *reward*

Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko kredit
 - Terjadi bila nasabah tidak mampu membayar angsuran.
 - Risiko fluktuasi harga karena adanya perbedaan waktu antara transaksi penjualan aset dari Bank kepada *Customer* dan dari *Customer* kepada Pihak Ketiga sehingga dapat terjadi gagal jual/beli.

Fatwa/Opini Syariah

- Dewan Ulama Malaysia pada *meeting* ke-18, tanggal 12 April 2001, menyatakan bahwa mekanisme Islamic Credit dengan menggunakan konsep *Bai Al Inah*, diperbolehkan.
- Di Malaysia, setiap transaksi yang dilandasi oleh aset dihalalkan. Transaksi *Bai Al Inah* tidak tergolong *riba*, karena harga *markup* berlandaskan perdagangan barang dan jasa, bukan pinjaman.
- *Islamic Credit Card* bukan berdasarkan pinjaman, tetapi merupakan bisnis perdagangan dan jasa, dimana Bank menjual dan membeli kembali dengan harga yang lebih murah untuk mendapatkan keuntungan.

Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

5. Islamic Card – *Tawaruq*

Definsi

Islamic Card – Tawaruq adalah alat pembayaran dengan kartu kredit, menggunakan akad *Tawaruq*. *Islamic Card – Tawaruq* yang dikeluarkan oleh HSBC Amanah menggunakan konsep *fixed service fee* dengan 0% interest atas penggunaan fasilitas kredit dan tidak melanggar *Islamic Values*.

Bank yang Memiliki Produk

- Saudi Arabia, yaitu: ♦ HSBC Amanah

Akad yang Digunakan - Tawaruq

Adalah kebalikan dari *Murabahah* (*reverse Murabahah*). Konsep *Tawaruq* dalam Islamic Credit Card ini secara prinsip hampir sama dengan konsep *Bai Al Inah*. Bank memberikan sejumlah dana kepada Customer berdasarkan *Tawaruq*. Bank kemudian menaruh dana tersebut dalam rekening *Wadiah* yang dapat digunakan *customer* untuk melakukan transaksi atau penarikan uang sebagaimana *Credit Card Conventional*.

Fitur dan Mekanisme Produk

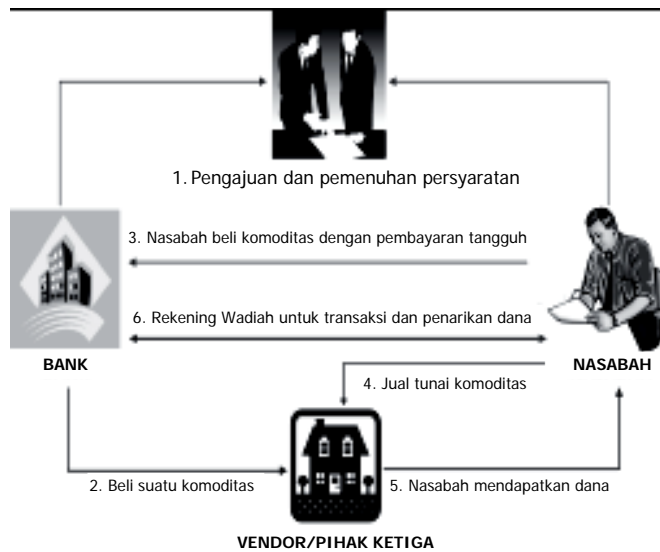
• Fitur Produk

- Pembayaran yang fleksible, minimum 4% dari total *outstanding* dan sisanya dapat di-*revolving* melalui transaksi *Tawaruq*.
- Berlaku secara internasional, didukung oleh MasterCard dan diakui di lebih dari 26 juta outlet MasterCard.
- *Multi-currency* yang fleksible. *Statement*/ tagihan dalam Riyal Saudi.
- Cara pembayaran yang fleksibel melalui: SABB Direct atau SABBNET, atau secara kas atau *cheque* di kantor-kantor cabang atau melalui SADAD Service.
- 24 jam layanan *call center free*, di dalam negeri maupun luar negeri.
- Perlindungan penuh atas kartu kredit yang hilang.
- Limit kartu kredit bisa ditarik tunai di ATM atau melalui institusi keuangan hingga 75% di seluruh dunia melalui jaringan MasterCard.
- *Reward Program: free shopping* melalui 1 point for every SR10 yang dibelanjakan (*excluding cash advances*). Untuk setiap 1.000 points yang dikumpulkan, suatu *Award Certificate* senilai SR100 akan diterbitkan yang dapat diterima di berbagai outlet.
- Gratis kartu kredit tambahan untuk keluarga nasabah jika diperlukan, dan nasabah dapat menentukan sendiri batas kartu kredit tambahan tersebut.

Mekanisme Produk

1. *Customer* mengajukan kebutuhan dana kepada Bank untuk suatu keperluan.
2. Bank membeli komoditi X dari Vendor/Pihak Ketiga, senilai ekuivalen (mis: P) dengan kebutuhan *customer*.
3. Bank menjual komoditi X kepada *customer* secara tangguh seharga P+I.
4. Bank sebagai agen dari *customer* menjual kembali komoditi X kepada Vendor seharga P* secara tunai.
5. *Customer* dapat menggunakan dana yang dikreditkan Bank dalam rekening *Wadiah* untuk melakukan transaksi atau penarikan sebagaimana *Credit Card Conventional*.

Skema Produk



Keterangan:

Aliran dana (flow of fund) terjadi pada aktivitas point 3 dan 4. Harga P^* dan P berbeda jika harga di market berfluktuasi dan ada kesenjangan waktu antara aktivitas. Customer menerima P^* sesuai dengan kebutuhan dananya.

Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
 - Bank mendapatkan keuntungan/profit dari transaksi jual beli aset dengan *Customer*.
 - Bank akan mendapatkan *fee (annual fee)* atas *services* yang diberikannya kepada *Customer*.
- Nasabah:

Memudahkan untuk melakukan transaksi atau penarikan tunai.

Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Kredit:
 - Terjadi bila nasabah tidak mampu membayar angsuran.
 - Risiko harga terjadi jika harga komoditi di market berfluktuasi dan adanya perbedaan waktu antara transaksi penjualan dari bank kepada *Customer* dan dari *Customer* kepada Vendor/Pihak Ketiga sehingga dapat terjadi gagal jual/beli.

Fatwa/Opini Syariah

- Mayoritas mazhab (Hanafi, Maliki, dan Hambali) berpendapat bahwa *Tawaruq* atau *Bai Al Inah* tidak diperbolehkan karena tergolong *Zariah* atau *Hilah* untuk melegitimasi *Riba*.
- Mazhab Hanafi berpendapat bahwa *Bai Al Inah* diperbolehkan **hanya jika** melibatkan pihak ketiga, yang bertindak sebagai perantara antara penjual dan pembeli.
- Mazhab Syafii dan Zahiri membolehkan *Bai Al Inah* dengan alasan suatu kontrak dinilai berdasarkan apa yang dinyatakan dan niatnya diserahkan kepada Allah SWT.

6. Personal Financing – Bai' Al Inah

Definisi

Personal Financing – Bai Al Inah adalah pembiayaan untuk personal yang memberikan kebebasan keuangan (diberikan dalam bentuk kas) untuk memenuhi kebutuhan nasabah, seperti membeli keperluan pribadi atau rumah tangga, biaya pernikahan, ataupun membuka usaha.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Malaysia, yaitu: ♦ CIMB Malaysia

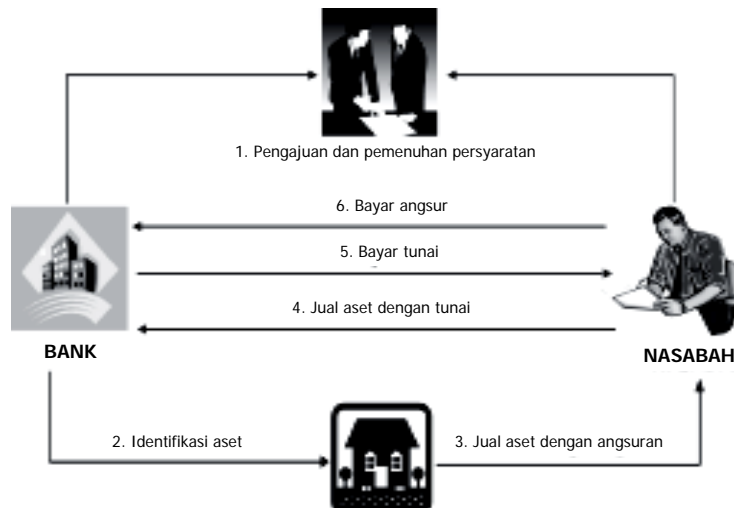
Akad yang Digunakan Bai al Inah:

Adalah kombinasi dua kontrak, *Al-Bay' al Mutlak* (jual tunai) dan *Bay al Bai Bithaman Ajil* (jual kredit), dimana kontrak yang satu bekerja setelah kontrak yang lain. Kontrak pertama terjadi ketika Bank menjual suatu barang kepada *Customer* pada harga yang disepakati. Pada kontrak kedua bank membeli barang tersebut dari *Customer* dengan harga yang lebih rendah. Bank mendapatkan keuntungan dari adanya perbedaan kedua harga tersebut yang ditentukan diawal. Nasabah menerima dana tersebut secara tunai.

Fitur dan Mekanisme Produk

- Diberikan kepada nasabah dalam bentuk tunai /kas.
- Bisa digunakan untuk keperluan pribadi ataupun bisnis.
- *Flexible financing* dari RM 3.000 sampai dengan RM 50.000, dengan ketentuan 5 kali gaji/bulan.
- Jangka Waktu pembiayaan dari 6 sampai dengan 60 bulan.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- **Bank:**
Bank mendapatkan keuntungan dari transaksi jual beli aset dengan *customer*.
- **Nasabah:**
Membantu nasabah mendapatkan dana tunai untuk memenuhi keperluannya.

Analisis dan Identifikasi Risiko

- **Risiko Kredit:**
 - Terjadi bila nasabah tidak mampu membayar angsuran.
 - Risiko fluktuasi harga karena adanya perbedaan waktu antara transaksi penjualan aset dari Bank kepada *Customer* dan dari *Customer* kepada Pihak Ketiga sehingga dapat terjadi gagal jual/beli.

Fatwa/Opini Syariah

Di Malaysia, setiap transaksi yang dilandasi oleh aset dihalalkan oleh Dewan Ulama. Transaksi *Bai Al Inah* tidak tergolong riba, karena harga *markup* berlandaskan perdagangan barang dan jasa, bukan pinjaman.

Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

7. Personal Financing – Murabahah

Definisi Personal Financing – Murabahah adalah fasilitas pembiayaan personal dengan menggunakan akad *Murabahah*, dimana nasabah mendapatkan dana tunai / kas dari Bank.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Bahrain, yaitu: Bahrain Islamic Bank
- Inggris, yaitu: Islamic Bank of Britain
- UEA, yaitu: Dubai Islamic Bank
- Saudi Arabia, yaitu: National Commerce Bank

Akad yang Digunakan - *Murabahah*

Yaitu bank membeli dan menjual komoditas, kemudian Bank mendapatkan keuntungan tunai dari transaksi tersebut.

Fitur dan Mekanisme Produk

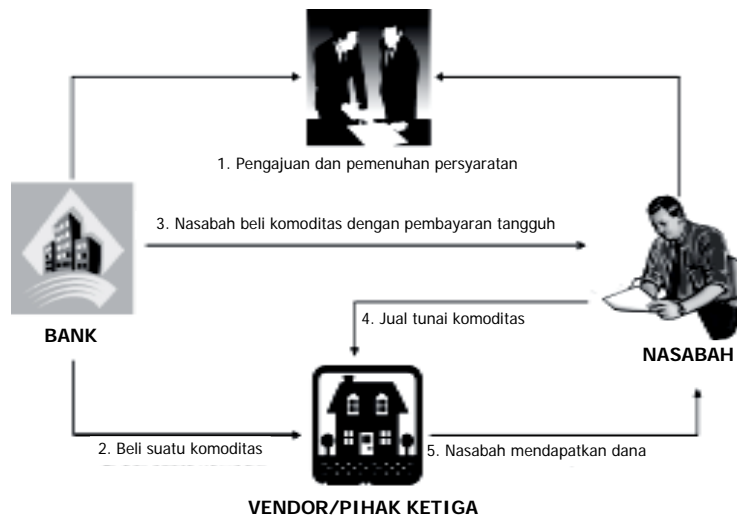
• Fitur Produk

1. Nasabah tidak perlu memberikan jaminan atas dana yang nasabah dapatkan.
2. Nasabah mendapatkan pembiayaan dalam bentuk tunai untuk tujuan pembelian barang dan jasa.
3. Nasabah dapat memilih sendiri periode pembayaran.
4. Fasilitas ini memberikan margin profit yang berbeda antara nasabah yang memiliki rumah dan nasabah yang tidak memiliki rumah.

• Mekanisme Produk

Nasabah membutuhkan dana, misal £10,000 untuk 12 bulan.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank. Bank mendapatkan keuntungan dari transaksi penjualan komoditas kepada nasabah.
- Nasabah. Nasabah mendapatkan dana untuk pembelian furnitur, pengobatan, dan keperluan personal lainnya.

Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Kredit:
 - Risiko kredit bila nasabah tidak mampu membayar angsuran.
 - Risiko fluktuasi harga karena adanya fluktuasi harga di market dan perbedaan waktu antara transaksi penjualan komoditi dari Bank kepada *Customer* dan dari *Customer* kepada *Vendor* /Pihak Ketiga sehingga dapat terjadi gagal jual/beli.

Fatwa/Opini Syariah

1. Mayoritas mazhab (Hanafi, Maliki, dan Hambali) berpendapat bahwa *Tawaruq* atau *Bai Al Inah* tidak diperbolehkan karena tergolong *Zariah* atau *Hilah* untuk melegitimasi *Riba*.
2. Mazhab Hanafi berpendapat bahwa *Bai Al Inah* diperbolehkan **hanya jika** melibatkan pihak ketiga, yang bertindak sebagai perantara antara penjual dan pembeli.
3. Mazhab Syafii dan Zahiri membolehkan *Bai Al Inah* dengan alasan suatu kontrak dinilai berdasarkan apa yang dinyatakan dan niatnya diserahkan kepada Allah SWT.

8. *Personal Financing – Tawaruq*

Definisi

Personal financing - Tawaruq adalah produk pembiayaan untuk *personal* dengan menggunakan akad *Tawaruq* dimana nasabah akan mendapatkan pembiayaan dalam bentuk tunai/ kas.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- UEA, yaitu: ♦ HSBC Amanah
 - ♦ Standard Chartered Bank
 - ♦ Riyad Bank
- Saudi Arabia, yaitu: ♦ National Commercial Bank

Akad yang Digunakan - *Tawaruq*

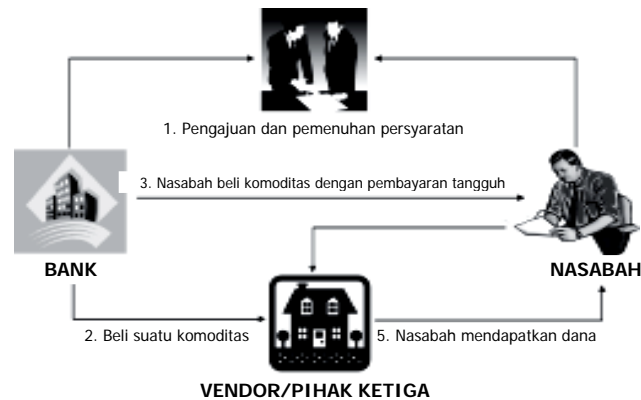
Merupakan kebalikan dari *Murabahah*. Dalam kasus pembiayaan, nasabah yang membutuhkan dana membeli sesuatu secara kredit dari bank kemudian dengan segera menjualnya kembali ke pihak ketiga. Dengan cara

seperti ini, nasabah bisa mendapatkan dana kas tanpa terlibat utang berbunga.

Fitur dan Mekanisme Produk

- Tidak memerlukan penjamin/guarantor.
- Tidak ada penalti untuk pembayaran lebih awal.
- Batas pembiayaan hingga lima kali penghasilan bulanan nasabah.
- Batas periode pelunasan hingga lima tahun.
- Dijalankan dengan menggunakan akad *Tawaruq*.
- Nasabah akan membeli komoditas internasional (logam) dari bank dengan margin keuntungan yang disepakati di awal.
- Nasabah melakukan pembayaran atas komoditas yang dibelinya dari bank dengan cara mencicil.
- Bank akan menjual kembali komoditas logam tersebut atas nama nasabah kepada broker internasional.
- Hasil penjualan tersebut akan ditransfer ke rekening nasabah.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
Bank mendapatkan keuntungan dari penjualan komoditas (logam) kepada nasabah.
- Nasabah:
Nasabah mendapatkan dana tunai yang dibutuhkannya tanpa melanggar aturan syariah.

Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Kredit:
 - Risiko kredit bila nasabah tidak mampu membayar angsuran.
 - Risiko fluktuasi harga karena adanya fluktuasi harga di *market* dan perbedaan waktu antara transaksi penjualan komoditi dari bank

kepada *Customer* dan dari *Customer* kepada *Vendor*/Pihak Ketiga sehingga dapat terjadi gagal jual/beli.

Fatwa/Opini Syariah

- Mayoritas mazhab (Hanafi, Maliki, dan Hambali) berpendapat bahwa *Tawaruq* atau *Bai Al Inah* tidak diperbolehkan karena tergolong *Zariah* atau *Hilah* untuk melegitimasi *Riba*.
- Mazhab Hanafi berpendapat bahwa *Bai Al Inah* diperbolehkan **hanya jika** melibatkan pihak ketiga, yang bertindak sebagai perantara antara penjual dan pembeli.
- Mazhab Syafii dan Zahiri membolehkan *Bai Al Inah* dengan alasan suatu kontrak dinilai berdasarkan apa yang dinyatakan dan niatnya diserahkan kepada Allah SWT.

9. Agriculture Implements Investment – Shirkatul Melk, Ijarah, Bai'

Definisi

Agriculture Implements Investment Scheme – Shirkatul Melk, Ijarah, Bai' adalah fasilitas pembayaran peralatan pertanian dengan persyaratan yang mudah untuk pengangguran muda agar mampu berwirausaha dan untuk petani agar dapat meningkatkan produksinya.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

Bangladesh, yaitu: Islamic Bank Bangladesh

Akad yang Digunakan - Hire Purchase Under Shirkatul Melk

Adalah kontrak khusus yang sudah dikembangkan melalui praktik. Merupakan gabungan dari tiga akad *Shirkat*, *Ijarah*, dan *Sale*.

- ***Shirkatul Melk***

Adalah pembagian kepemilikan. Dua orang atau lebih bersama-sama menanamkan modal, membeli aset, memilikinya secara bersama-sama dan membagi keuntungan sesuai dengan perjanjian dan membagi kerugian sesuai proporsi modal masing-masing.

- ***Ijarah***

Adalah kontrak antara dua pihak, yang satu sebagai pihak yang menyewakan, yang lain sebagai pihak yang menyewa. Penyewa mendapatkan manfaat dari aset yang disewa, tetapi harus membayar biaya sewa atas aset yang disewanya.

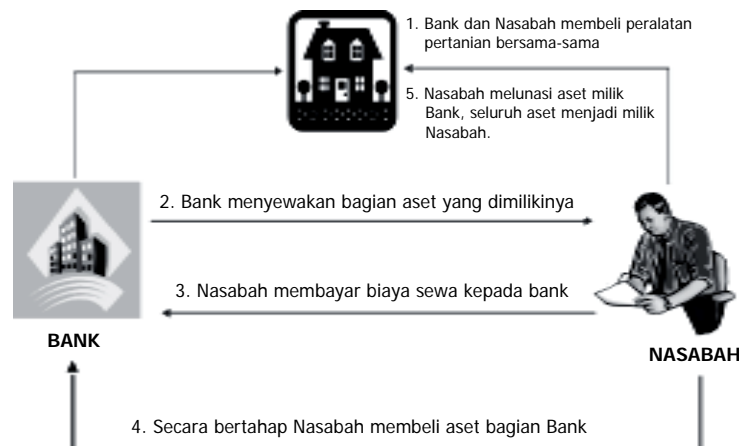
- ***Sale***

Adalah kontrak penjualan antara pembeli dan penjual dimana kepemilikan suatu aset akan berpindah dari penjual kepada pembeli dengan suatu harga yang disepakati yang harus dibayar oleh pembeli.

Fitur dan Mekanisme Produk

1. Digunakan untuk pembiayaan alat-alat pertanian.
2. Lokasi proyek/usaha maksimal sejauh 15km dari cabang bank.
3. Calon nasabah untuk fasilitas ini adalah:
 - Pengangguran muda berpendidikan, petani berpendidikan atau tidak berpendidikan dan orang-orang yang tertarik dengan bisnis di bidang pertanian.
 - Nasabah petani yang memiliki kesehatan yang baik dan berusia antara 18 sampai 50 tahun. Nasabah yang tertarik dengan bisnis di bidang pertanian berusia antara 18 sampai 45 tahun. Nasabah pengangguran muda berpendidikan berusia antara 18 sampai 35 tahun.
 - Calon nasabah harus sehat secara mental dan fisik dan mampu mengoperasikan sendiri alat-alat pertanian.
 - Calon nasabah harus orang asli dari daerah tempat ia mengajukan fasilitas ini dan bersedia tinggal dan bekerja di daerah tersebut.
4. Periode investasi selama dua tahun.
5. Menggunakan model investasi *Hire Purchase Shirkatul Melk*.
6. Nasabah harus memiliki sendiri dana modal usaha minimum 20% dari total kebutuhan modal. Minimum 10% apabila bank yang mengendalikan proyek melalui supervise oleh NGO yang ditunjuk oleh bank.
7. Setoran pengembalian dilaksanakan empat kali dalam setahun, dengan nilai setoran yang tetap.
8. Bank mengatur pertemuan dua bulanan dengan nasabah untuk mengevaluasi kinerja proyek.
9. Nasabah mengajukan fasilitas ini ke cabang bank terdekat. Bank akan menilai proposal pengajuan nasabah, menyesuaikan dengan persyaratan dan kondisi yang berlaku.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- **Bank:**
 - Bank mendapatkan pendapatan sewa atas aset yang disewakannya kepada nasabah.
- **Nasabah:**
 - Memberikan kesempatan kepada nasabah Untuk membuka usaha sendiri
 - Membantu nasabah petani meningkatkan produksi hasil taninya.
 - Membantu pengenalan dan memperluas penggunaan teknologi pertanian.

Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Kredit
 - Terjadi bila nasabah tidak mampu membayar sewa.
 - Terjadi fluktuasi harga pada saat dilakukan penjualan kepada Nasabah yang mengakibatkan Nasabah gagal beli.
 - Risiko jika Nasabah batal membeli aset.
- Risiko Hukum
 - Ketidakjelasan status kepemilikan barang.

10. *Micro Industries Investment – Shirkatul Melk, Ijarah, Bai'*

Definisi

Micro Industries Investment – Shirkatul Melk, Ijarah, Bai' adalah pembiayaan untuk industri kecil, baik yang baru maupun untuk restrukturisasi, dengan persyaratan mudah dengan tujuan menciptakan lapangan kerja baru bagi pengangguran berpendidikan dan orang-orang yang memiliki ketrampilan.

Bank dan Negara yang Memiliki

- Bangladesh: Islamic Bank Banglades

Akad yang Digunakan - *Hire-Purchase Shirkatul Melk/Hpsm*

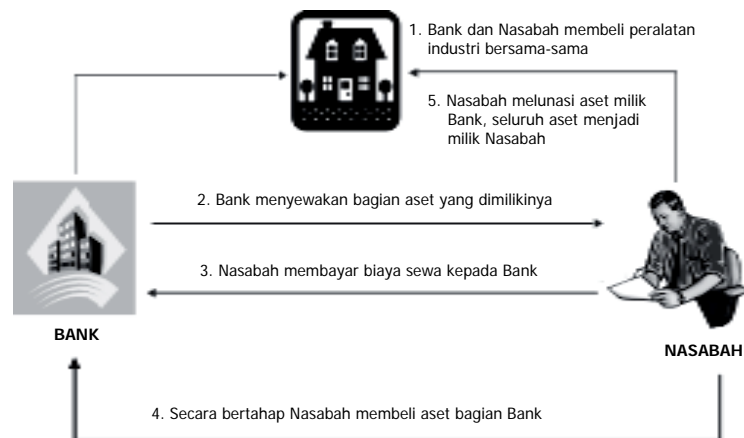
Pembiayaan mesin/ aset tetap dengan *Hire Purchase Shirkatul Melk* (HPSM). Pelunasan pembiayaan dilakukan secara berkala (cicilan) dengan jangka waktu bulanan, harian atau mingguan. Akad ini disebut ***Bai Muajjal***, yaitu: Pembiayaan bahan baku dengan ***Bai Muajjal***. Pelunasan pembiayaan dilakukan diakhir periode pembiayaan.

Fitur dan Mekanisme Produk

1. Calon nasabah yang berhak mengajukan adalah:
 - Lulusan diploma atau sarjana teknik, atau individu-individu yang memiliki sertifikat dari lembaga training teknik, yang berniat membuka usaha.

- Pengangguran muda berpendidikan yang memiliki inisiatif dan pengetahuan tentang rencana usaha yang diusulkannya.
 - Orang-orang yang memiliki keterampilan dan atau pengalaman dalam operasi usaha/ industri.
 - Orang-orang yang sudah memilki usaha kecil dan menginginkan fasilitas BMRE untuk keperluan pengembangan usahanya.
 - Orang-orang yang sudah bekerja (pegawai) yang memiliki pengalaman di bidang industri tertentu dan ingin mendirikan usaha.
 - Usaha yang diusulkan harus dimiliki secara eksklusif oleh warga Negara Bangladesh dan menggunakan material impor tidak lebih dari 25% total material.
2. Individu/ perusahaan yang memiliki kredit macet di bank atau lembaga keuangan tidak diizinkan mengajukan fasilitas ini.
 3. Investasi yang diberikan bank akan disesuaikan dengan kebutuhan aktual perusahaan atau industri.
 4. Investasi bank tidak akan lebih dari 60% total biaya peralatan mesin, atau 50% total biaya proyek (peralatan mesin dan modal kerja).
 5. Untuk kasus calon nasabah ialah pengangguran berpendidikan, maka sertifikat/ ijazah asli disimpan oleh bank.
 6. Kepemilikan peralatan mesin atas nama bank sampai nasabah menyelesaikan pembayaran kepada bank.
 7. Saham (sekarang dan kedepan) tetap dimiliki oleh bank hingga nasabah mengembalikan investasi bank sepenuhnya.
 8. Periode investasi
 - Untuk peralatan mesin: 5 Tahun
 - Untuk material bahan baku: 1 tahun
 9. Tingkat pengembalian (*Rate of Return*) adalah 14% per tahun, dengan potongan 1% untuk pembayaran tepat waktu.
 10. Lokasi usaha maksimal 20 km dari cabang bank
 11. Supervisi dilakukan untuk menjamin implementasi proyek dan pengembalian investasi bank tepat waktu.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank
Bank mendapatkan pendapatan sewa atas aset yang disewakannya kepada nasabah.
- Nasabah:
Memberikan kesempatan kepada nasabah yaitu pengangguran berpendidikan dan berketerampilan untuk membuka usaha.

Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Kredit
 - Terjadi bila nasabah tidak mampu membayar sewa.
 - Terjadi fluktuasi harga pada saat dilakukan penjualan kepada Nasabah yang mengakibatkan nasabah gagal beli.
 - Risiko jika nasabah batal membeli aset.
- Risiko Hukum
 - Ketidakjelasan status kepemilikan barang.

11. *Islamic Overdraft (Cash Line Facility) – Bba Dan Bai' Al 'Inah*

Definisi

Islamic Overdraft (Cash Line Facility) - BBA & Bai' Al Inah adalah fasilitas yang menyediakan kebutuhan kas bagi nasabah untuk keperluan pribadi, penambahan modal atau investasi dengan menggunakan konsep *Bai' al Inah*. Untuk keperluan tersebut nasabah cukup membuka rekening giro dan mengajukan permohonan fasilitas *Islamic Overdraft*.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Malaysia:
 - ♦ AmIslamic Bank
 - ♦ CIMB Islamic
 - ♦ EONCAP Islamic Bank

Akad yang Digunakan - *Bai Al Inah*

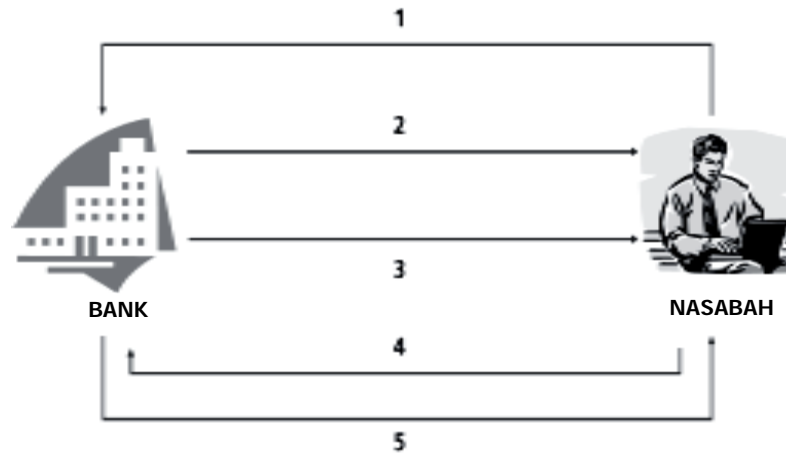
Bai' Al Inah: Penjual menjual barangnya kepada pembeli dengan harga yang disetujui kedua pihak dengan pembayaran oleh pembeli di kemudian hari. Selanjutnya pembeli menjual kembali barang tersebut secara tunai kepada penjual dengan harga lebih rendah dari harga jual semula.

Fitur dan Mekanisme Produk

- **Fitur Produk**
 - Berdasarkan konsep Syariah *Bai' al Inah*.
 - Tingkat *margin* tetap.
 - *Review* dilakukan tiap tahun.

- Tujuan penggunaan: Untuk modal kerja, keperluan pribadi atau untuk *joint account*.
- Jangka waktu 1 tahun dapat diperpanjang berdasarkan *review* tahunan.
- *Margin* tergantung pada persyaratan dan *credit standing* nasabah atau criteria lain yang ditetapkan bank.

Skema Produk



Keterangan:

1. Nasabah mengajukan permohonan cash line facility (*Islamic overdraft*).
2. Bank menyetujui permohonan nasabah dan membuka rekening giro a.n. nasabah.
3. Bank menjual barang kepada nasabah dengan pembayaran di cicil atau pembayaran tangguh.
4. Nasabah menjual kembali barang tersebut kepada bank secara tunai.
5. Bank mengkredit rekening giro nasabah sebesar harga tunai penjualan barang oleh nasabah.

Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
 - Memperoleh pendapatan margin atas dana yang disalurkan atas pembiayaan berupa Line Facility tersebut.
 - Margin pembiayaan sampai dengan 100%.
- Nasabah:
 - Tidak ada tambahan biaya.
 - Tingkat margin rendah.
 - Margin tetap sampai dengan jatuh waktu.
 - Tidak ada margin atas margin (*coumpounding profit*).

Analisis Identifikasi Risiko

Risiko Kredit bila nasabah tidak mampu membayar kembali fasilitas *cash line* yang diberikan bank.

Fatwa/Opini Syariah

Madzhab Hanafi, Maliki, dan Hambali tidak membolehkan Bai' al Inah, karena merupakan *hilah* (*legal exuce*) untuk melegitimasi riba. Madzhab Hanafi membolehkan Bai' al Inah, jika dalam transaksi tersebut ada pihak ketiga sebagai perantara dari pembeli dan penjual.

Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

12. Cash Line Facility – Bai' Bithaman Ajil

Definisi

Cash Line Facility – Bai Bithaman Ajil adalah fasilitas pembiayaan kepada Nasabah untuk mendapatkan dana tunai.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

Bahrain: ♦ Bahrain Islamic Bank

Akad yang Digunakan - Bai Bithaman Ajil

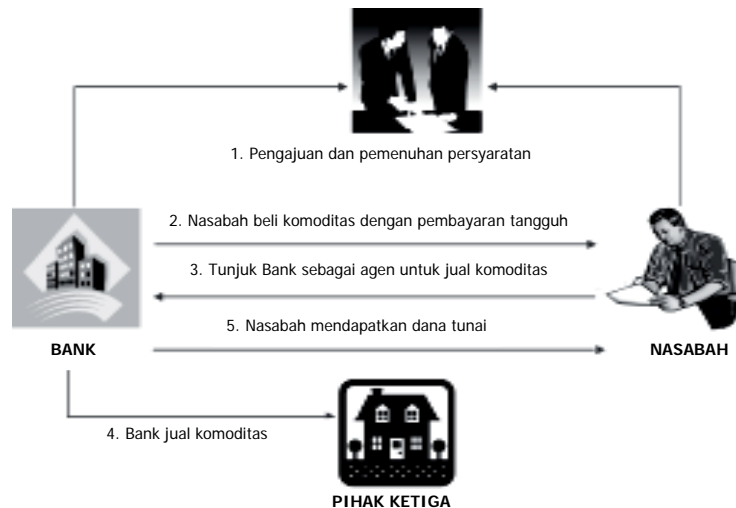
Dilakukan dengan cara menjual barang atau komoditi kepada Nasabah. Kemudian Nasabah menunjuk Bank sebagai agen untuk menjual barang tersebut ke *market* dan hasil penjualan akan ditransfer ke Nasabah. Pembayaran kepada Bank secara *deferred basis* yang dapat dilakukan secara *installment* atau *lumpsum*.

Fitur dan Mekanisme Produk

Mekanisme Produk

- *Customer* mengajukan kebutuhan dana kepada Bank.
- Bank menjual komoditi kepada *Customer* secara tangguh (*deferred payment*).
- Bank sebagai agen dari *Customer* menjual kembali komoditi kepada Pihak Ketiga/*market* secara tunai.
- *Customer* dapat menggunakan dana untuk kebutuhannya.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
 - Bank mendapatkan keuntungan/*profit* dari transaksi jual beli komoditi dengan Customer.
 - Bank mendapatkan fee atas penunjukannya sebagai agen.
- Nasabah:
 - Nasabah dapat mendapatkan dana sesuai kebutuhannya sesuai prinsip syariah.

Analisis dan Identifikasi Risiko

Risiko Kredit:

- Risiko kredit bila nasabah tidak mampu membayar angsuran atau *lumpsum*.
- Risiko fluktuasi harga karena adanya fluktuasi market dan perbedaan waktu antara transaksi penjualan komoditi dari Bank kepada *Customer* dan dari *Customer* kepada *Vendor*/Pihak Ketiga.

Fatwa/Opini Syariah

- Mayoritas mazhab (Hanafi, Maliki, dan Hambali) berpendapat bahwa *Tawaruq* atau *Bai Al Inah* tidak diperbolehkan karena tergolong *Zariah* atau *Hilah* untuk melegitimasi *Riba*.
- Mazhab Hanafi berpendapat bahwa *Bai Al Inah* diperbolehkan **hanya jika** melibatkan pihak ketiga, yang bertindak sebagai perantara antara penjual dan pembeli.

- Mazhab Syafii dan Zahiri membolehkan *Bai Al Inah* dengan alasan suatu kontrak dinilai berdasarkan apa yang dinyatakan dan niatnya diserahkan kepada Allah SWT.

13. *Revolving Financing – Bai' Bithaman Ajil (BBA)*

Definisi

Revolving Financing - Bai' Bithaman Ajil (BBA) adalah pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja dan investasi dengan menggunakan konsep *Bai Bithaman Ajil (BBA)*.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

Malaysia: ♦ AmlIslamic Bank
♦ CIMB Islamic Bank

Akad yang Digunakan - *Bai Bithaman Ajil (BBA)*

Adalah penjualan dengan sistem cicilan, dengan suatu harga dimana di dalamnya termasuk margin keuntungan yang disepakati kedua belah pihak. Bank membeli suatu aset yang dibutuhkan *customer* dan menjualnya kepada *customer* pada harga yang disepakati. Pembayaran dilakukan secara tangguh selama jangka waktu yang disepakati.

Fitur dan Mekanisme Produk

• Fitur Produk

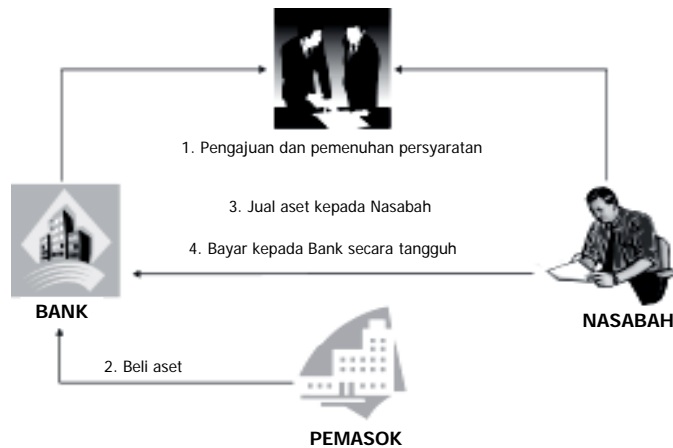
- Nasabah adalah Badan Usaha.
- Tujuan BBA dapat digunakan untuk pembelian modal kerja dan investasi.
- Limit berdasarkan kebutuhan nasabah dan *subject to credit evaluation*.
- *Profit rate* dihitung berdasarkan $COF + Spread \% \text{ pa atau } BFR + Spread \% \text{ pa}$.
- Dapat direvolving atau untuk suatu periode tertentu, berdasarkan review secara periodik.
- Periode pencairan pembiayaan setiap 1, 3, 6 atau 9 bulan berdasarkan pilihan Nasabah.
- Tidak dikenakan Komitmen Fee atas fasilitas pembiayaan yang tidak digunakan.

• Mekanisme Produk

- Barang yang diperdagangkan wajib ada sebagai salah satu syarat dalam pembiayaan BBA.
- Nasabah membutuhkan aset untuk keperluan usahanya.
- Bank akan membeli aset dari pemasok.
- Bank kemudian menjualnya kepada Nasabah dengan harga yang disepakati bersama.

- Pembayaran dilakukan nasabah dengan cara tangguh selama periode tertentu.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- **Bank:**
Bank akan mendapatkan margin keuntungan dari harga beli dan harga jual kepada nasabah.
- **Nasabah:**
Nasabah dapat memperoleh aset yang dibutuhkannya untuk mengembangkan usahanya sesuai prinsip syariah.

Analisis dan Identifikasi Risiko

Risiko Kredit:

- Terjadi nasabah tidak mampu membayar angsuran.
- Risiko pricing perubahan fluktuasi BFR (*Base Financing Rate*) pada konsep *Fixed Rate Term Financing*.

Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

14. *Revolving Financing – Mudharabah*

Definisi

Revolving Financing – Mudharabah adalah pembiayaan korporasi dengan akad *Mudharabah*, dimana konsumen/nasabah sepakat untuk mengembalikan modal, tanpa dikurangi dengan kerugian apapun di akhir periode

perjanjian *Mudharabah*. Keuntungan dibagi bersama antara Nasabah dan Bank sedangkan apabila terdapat kerugian, semuanya ditanggung oleh Bank.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

Malaysia, yaitu Amlslamic Bank

Akad yang Digunakan - *Mudharabah*

Adalah perjanjian antara dua pihak, satu pihak menyediakan modal, yang lain menyumbangkan kemampuannya untuk menjalankan operasi perusahaan. Rasio keuntungan ditentukan di awal perjanjian. Keuntungan dibagi bersama sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh penyedia modal.

Fitur dan Mekanisme Produk

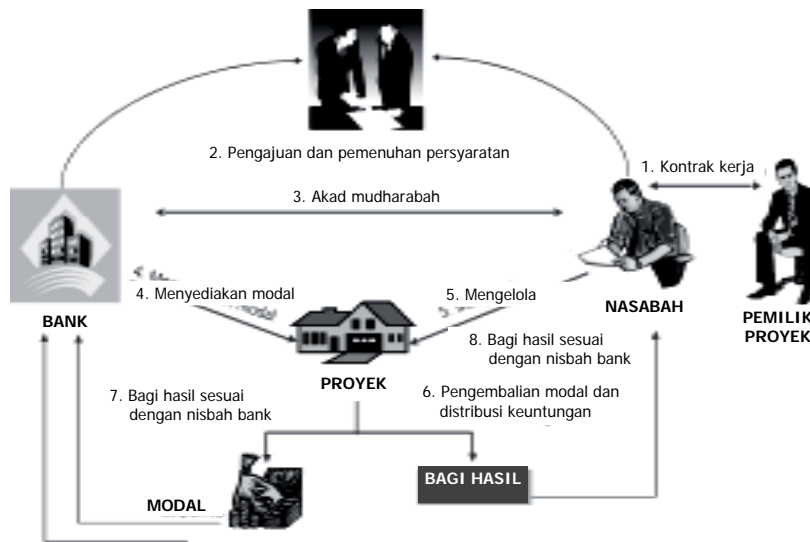
• Fitur Produk

- *Revolving Financing* dilaksanakan dengan akad *Mudharabah*.
- Dana dapat ditarik beberapa kali sesuai kebutuhan dan dapat diperpanjang.
- Fasilitas *Revolving Financing* biasa digunakan dalam *contract financing* (pembiayaan berdasarkan suatu kontrak kerja yang diterima Nasabah). Karena risiko yang tinggi dalam transaksi ini, fasilitas ini hanya diperuntukkan bagi konsumen yang terpercaya, dengan tingkat kegagalan yang benar-benar rendah.
- Fasilitas ini diperuntukkan bagi nasabah perusahaan, baik publik maupun swasta.

• Mekanisme Produk

- Nasabah mempunyai kontrak kerja dengan pemilik proyek.
- Nasabah mengajukan pembiayaan ke bank.
- Bank membiayai dengan akad *Mudharabah*. Bank membiayai seluruh kebutuhan biaya proyek.
- Nasabah memberikan kontribusi sebagai kontraktor.
- Pengembalian modal dan distribusi keuntungan dapat dilakukan secara angsuran atau tempo.
- Distribusi tingkat keuntungan untuk bank dan nasabah sebesar nisbah yang telah ditentukan pada akad.
- Pengembalian modal Bank pada saat jatuh tempo pembiayaan.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
Bank akan mendapatkan pendapatan bagi hasil dari usaha yang dikembangkan Nasabah.
- Nasabah:
Membantu nasabah mendapatkan dana untuk pengembangan usahanya.

Analisis dan Identifikasi Risiko

Risiko Kredit:

- Risiko adanya fluktuasi penurunan pendapatan usaha.
- Risiko adanya ketidakakuratan informasi yang diberikan Nasabah.

Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

D. Penyediaan Jasa

1. Escrow Account – Wakalah Bil Ujrah

Definisi

Escrow Account – Wakalah bil Ujrah adalah fasilitas yang dapat digunakan untuk membantu nasabah mengelola piutang*) atas *project* nasabah sesuai dengan regulasi yang ditetapkan oleh *Dubai Land Department (DLD)* no. 8 tahun 2007 tentang rekening penjaminan atas pengembangan *real estate* di

Emirat, Dubai. Bank menawarkan desain khusus dari *Escrow Account* untuk memenuhi permintaan dari berbagai *developer* dan memberikan jasa penambahan nilai seperti petunjuk untuk kelengkapan dokumen yang diperlukan DLD, jasa administrasi proyek dan pembiayaan rumah untuk *end user*, MIS secara rinci sesuai persyaratan dari *Developer* dan DLD Negara produk.*) Memberikan informasi yang *up to date* tentang piutang nasabah, karena keluar dan masuknya uang nasabah melalui *escrow account* ini.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

UEA: ♦ Emirates Islamic Bank
♦ Dubai Islamic Bank

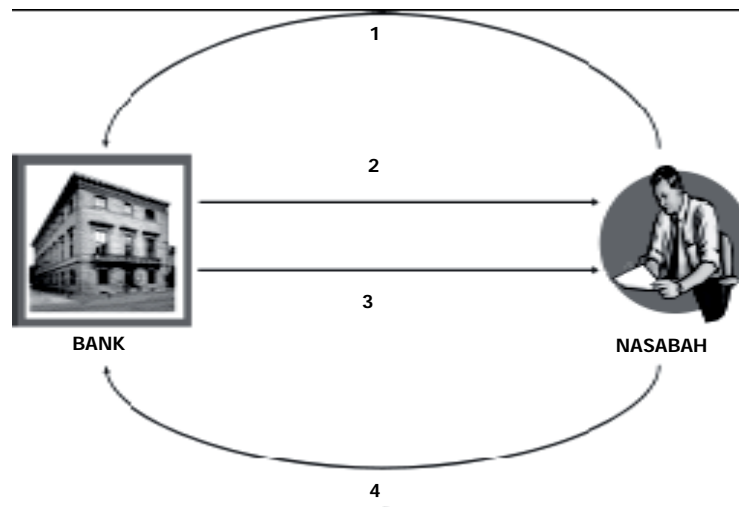
Akad yang Digunakan - *Wakalah bil Ujah*

Wakalah bil Ujah: Nasabah mewakilkan kepada Bank untuk melakukan tindakan atas nama nasabah dengan mendapatkan *ujrah/fee*.

Fitur dan Mekanisme Produk

- Tidak ada saldo minimum
- Tidak ada biaya pembukaan rekening.
- *Free Smart Business/ Internet Banking*
- Rekening tabungan yang memberikan keuntungan yang besar dibandingkan dengan pasar.
- Sesuai dengan ketentuan Syariah.
- Pembuatan Rekening yang sangat user friendly.
- Harga yang bersaing
- Pembayaran kepada kontraktor dan nasabah sesuai *Progress Payment Certificates* (PPCs)
- Rekening Piutang dan utang *update*
- *Full Transparency*

Skema Produk



Keterangan:

- Nasabah meminta fasilitas *escrow account*
- Bank menyetujui permintaan nasabah dan membuka rekening *escrow account*
- Bank memberikan jasa seperti:
 - Kelengkapan dokumen untuk DLD
 - Admisistrasi proyek
 - Pembiayaan rumah untuk *end user*
 - MIS yang rinci sesuai persyaratan dari *developer* dan DLD
- Nasabah membiayai *fee/ijarah* atas jasa yang diberikan bank

Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
 - Memperoleh *fee based income*.
 - Memperoleh dana murah.
- Nasabah:
 - Membantu administrasi.
 - Membantu mengelola keuangan nasabah.
 - Memudahkan pengurusan dokumen.
 - Dokumentasi minimal.

Analisis dan Identifikasi Risiko

Risiko operasional

- Bank tidak dapat melaksanakan tugas yang diwakilinya.

- Dokumentasi tidak lengkap
- Dokumen hilang
- Salah melakukan pembayaran baik kepada developer atau kepada nasabah

2. *Shipping Guarantee – Kafalah*

Definisi *Shipping Guarantee - Kafalah* adalah jaminan oleh bank kepada pemilik kapal atau agen pemilik kapal, agar importer dapat mengambil barang, meskipun Dokumen Pengapalan (*Bill of Lading*) asli belum diterima.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Malaysia:
 - ♦ AmlIslamic Bank
 - ♦ CIMB Islamic
 - ♦ Maybank Islamic
 - ♦ HSBC Amanah – Malaysia
 - ♦ Bank Islam
 - ♦ Standard Chartered Bank – Malaysia
 - ♦ Bank Muamalat Malaysia
 - ♦ OCBC Malaysia

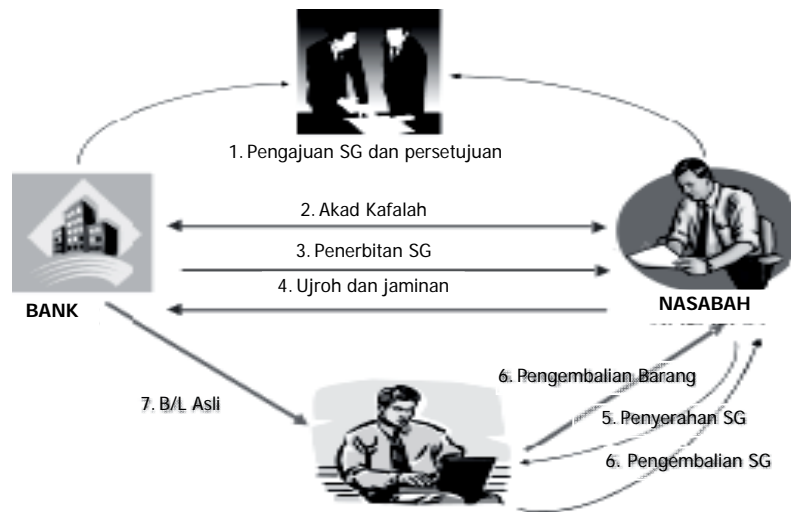
Akad yang Digunakan - Kafalah

Kafalah: Jaminan yang diberikan oleh penanggung (*Kafail*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (*makfull ‘anhu, ashil*).

Fitur dan Mekanisme Produk

- Nasabah mengajukan permohonan *Shipping Guarantee* yang kemudian disetujui oleh Bank Syariah.
- Akad *Kafalah bil Ujrah* dimana Bank menjamin nasabah untuk dapat mengambil barangnya sebelum B/L diserahkan.
- Bank Syariah menerbitkan *Shipping Guarantee* yang diperlukan oleh nasabah.
- Nasabah membayar ujroh dan memberikan jaminan (*full cover* atau *non full cover*) kepada Bank Syariah.
- Nasabah menyerahkan SG kepada *Shipping Company*.
- Pengambilan barang oleh nasabah.
- Bank Syariah menyerahkan B/L yang asli
- *Shipping Guarantee* dikembalikan kepada Nasabah (Lihat Skema Produk).

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
 - Memperoleh *fee based income* dari aktifitas penjaminan.
- Nasabah:
 - Membantu nasabah untuk dapat segera mengambil barang yang diimpor, meskipun B/L asli belum terima.
 - Membantu nasabah agar tidak terkena biaya penyimpanan di gudang pelabuhan akibat belum diambilnya barang impor bila harus menunggu B/L yang asli.

Analisis dan Identifikasi Risiko

Risiko operasi Bila B/L asli tidak ada.

Fatwa/Opini Syariah

Diperbolehkannya bank garansi tergantung pada obyek yang dijamin yang harus sesuai dengan prinsip Syariah, Albaraka Seminar ke III.

Fatwa No. 1

Wahbah Al-Zuhaili berpendapat bahwa mengambil ujrah pada kafalah diperbolehkan untuk kemaslahatan dan kebutuhan masyarakat.

Syeikh Ahmad Ali Abdullah: Bila dalam kafalah mengkondisikan adanya *fee*, maka kondisi tersebut syah.

Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

3. **Documentary Credit – Wakalah Bil Ujah**

Definisi

Documentary Credit – Wakalah bil Ujah adalah jaminan tertulis oleh bank yang diberikan kepada penjual atas permintaan dan instruksi dari pembeli untuk membayar *at sight* (saat diunjukkan) atau waktu yang ditetapkan dikemudian hari sampai dengan jumlah tertentu berdasarkan dokumen yang sesuai dengan syarat dan kondisi dari L/C.

Bank dan Negara Produk

Malaysia:

- AmlIslamic Bank
- CIMB Islamic
- Maybank Islamic
- HSBC Amanah – Malaysia
- Bank Islam
- Standard Chartered Bank – Malaysia
- Bank Muamalat Malaysia
- OCBC Malaysia

Akad yang Digunakan - *Wakalah bil Ujah*

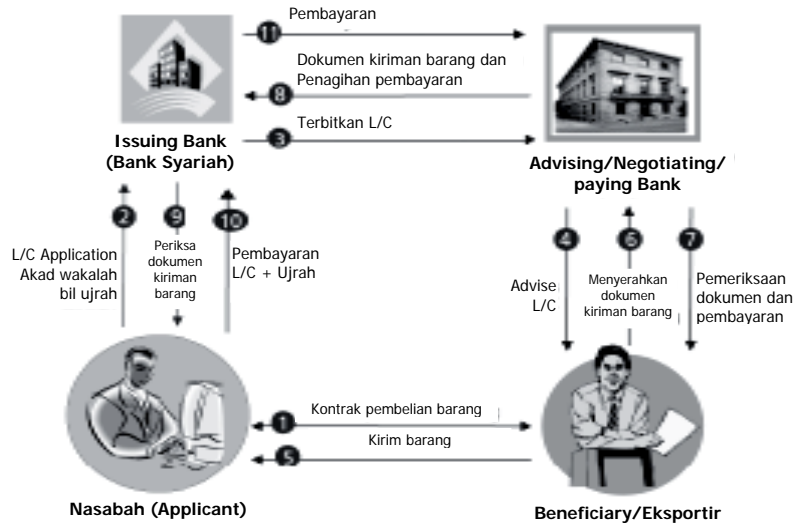
- *Al-Wakalah* dimaksudkan sebagai ‘agen’ dimana bank akan bertindak sebagai agen atas nama perusahaan atau individu.
- *Wakalah* yaitu akad pelimpahan kekuasaan dari *muwakkil* (nasabah) kepada *wakkil* (bank) untuk pengurusan dokumen transaksi impor/pembelian dan pembayaran atas barang yang diimpor/dibeli oleh *muwakkil* (nasabah).

Fitur dan Mekanisme Produk

- Nasabah mempunyai kontrak pembelian barang dengan *Beneficiary* (Eksportir).
- Nasabah mengajukan permohonan penerbitan LC kepada Bank Syariah yang dilengkapi dengan dokumen kontrak. Nasabah melakukan akad *Wakalah bil Ujah* yaitu Bank Syariah menjadi wakil Nasabah dalam pengurusan dokumen transaksi impor. Untuk itu, Nasabah menyetor dana sebagai jaminan LC beserta *Ujah*.
- Bank Syariah menerbitkan LC yang dikirimkan kepada *Advising Bank* dari *Beneficiary* (Eksportir).
- *Advising Bank* meneruskan LC kepada *Beneficiary* (Eksportir).
- *Beneficiary* (Eksportir) mengirimkan barang pesanan kepada Nasabah.
- Eksportir menyerahkan berkas dokumen pengiriman barang kepada *Negotiating/Paying Bank*.
- *Negotiating/Paying Bank* memeriksa dokumen, melakukan negosiasi, membayar kepada *Beneficiary* (Eksportir).
- *Negotiating/Paying Bank* mengirimkan dokumen dan penagihan pembayaran kepada Bank Syariah (*Issuing Bank*).

- Bank Syariah (*Issuing Bank*) melakukan pemeriksaan dokumen yang diterima dari *Negotiating/ Paying Bank* untuk diperiksa kesesuaiannya dengan persyaratan dalam LC.
- Nasabah melakukan pembayaran dengan memberi kuasa kepada Bank Syariah (*Issuing Bank*) untuk mendebet rekening setoran jaminan dan Ujrah ke Bank Syariah (*Issuing Bank*).
- Bank Syariah (*Issuing Bank*) membayarkan tagihan pembayaran ke *Negotiating/Paying Bank* (Lihat Skema Produk).

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
 - Memperoleh *fee based income* dari aktifitas penerbitan L/C.
 - Penyaluran kegiatan usaha nasabah terutama aktifitas impor melalui bank.
- Nasabah:
 - Membantu nasabah untuk dapat membeli/ mengimpor barang.
 - Membantu nasabah dengan mewakili untuk membuka L/C, melaksanakan pembayaran serta penyiapan/pemeriksaan dokumen impor.
 - Fasilitas ini juga akan meningkatkan kredibilitas usaha nasabah dalam skala yang luas dan pengaturan pembayaran yang efisien.

Analisis Dan Identifikasi Risiko

Risiko kredit Bila nasabah tidak membayar barang yang diimpor.

Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

4. *Bill For Collection Outward – Wakalah Bil Ujah*

Definisi

Bills for Collection Outward – Wakalah bil Ujah adalah *bills* baik *sight bills* (bill atas unjuk) maupun *usance bill* (bill berjangka) yang diterima dari nasabah untuk disampaikan kepada bank dalam negeri atau diluar negeri untuk mendapatkan aksep dan atau pembayaran baik *clean* maupun yang terdapat *discrepancy*. *Bills for Collection Outward – Wakalah bil Ujah* yang mendasarkan pada dokumen transaksi penjualan dalam negeri atau dokumen ekspor yang disampaikan kepada bank oleh penjual atau eksportir untuk penagihan pembayaran dari pembeli atau eksportir.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

Malaysia:

- ♦ AmlIslamic Bank
- ♦ CIMB Islamic Bank
- ♦ Maybank Islamic
- ♦ Bank Muamalat Malaysia

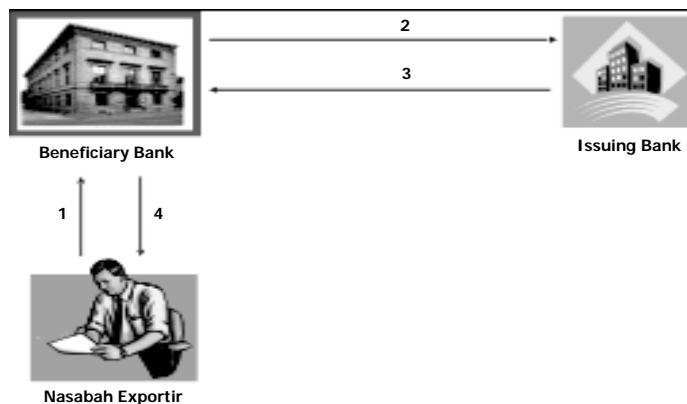
Akad yang Digunakan - *Wakalah*

Nasabah mewakilkan kepada Bank untuk melakukan *collection* /penagihan atas hasil eksponya.

Fitur dan Mekanisme Produk

- Jasa ini diberikan hanya kepada penjual atau eksportir.
- Bank bertindak mewakili nasabah untuk melakukan penagihan.
- Bank tidak menalangi pembayaran kepada nasabah.
- Nasabah harus memiliki otoritas untuk melakukan transaksi dan memastikan bahwa transaksi tersebut jelas.
- Bank tidak boleh menunjuk pihak lain untuk ikut serta dalam transaksi ini tanpa persetujuan nasabah.
- Bank tidak boleh melakukan transaksi ini, jika nasabah mengintruksikan untuk membebankan biaya bila tidak tertagih.

Skema Produk



Keterangan:

1. Nasabah/ eksportir menyampaikan dokumen tagihan penjualan/ ekspor kepada bank untuk ditagihkan.
2. Bank beneficiary menagihkan kepada issuing bank.
3. *Issuing bank* membayar tagihan tersebut kepada *bank beneficiary*.
4. *Bank beneficiary* membayarkan hasil tagihan tersebut ke rekening *murabahah*.

Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
Memperoleh *fee based income* dari aktifitas *collection*.
- Nasabah:
Membantu nasabah dalam penyelesaian transaksi ekspor.

Analisis dan Identifikasi Risiko

Risiko operasi Bila bills ternyata *unpaid*, dan bank harus menanggung kerugian berupa biaya *collection*.

Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

5. Bill For Collection Inward – Wakalah Bil Ujah

Definisi

Bills for Collection Inward - Wakalah bil Ujah adalah penanganan dokumen masuk yang diterima dari Bank Koresponden atau Penjual (dari dalam dan luar negeri) untuk disampaikan kepada pembeli untuk pembayaran dan atau akseptasi dari *Bills of Exchange* untuk pembayaran pada waktu yang akan datang. Atau Penanganan dokumen yang diterima dari bank koresponden untuk disampaikan kepada pembeli, untuk:

- Memperoleh pembayaran dari tertarik (*sight bill*).
- Menyampaikan commercial documents untuk memperoleh akseptasi dari tertarik dan untuk memperoleh pembayaran pada saat jatuh temponya tagihan. (*usance bill drawn on D/A - document against acceptance terms*)
- Untuk memperoleh akseptasi dari tertarik dan penyampaian dokumen komersiil untuk memperoleh pembayaran. (*usance bill drawn on D/P - document against payment terms*).

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Malaysia:
 - Amlslamic Bank
 - CIMB Islamic
 - Maybank Islamic
 - Bank Muamalat Malaysia

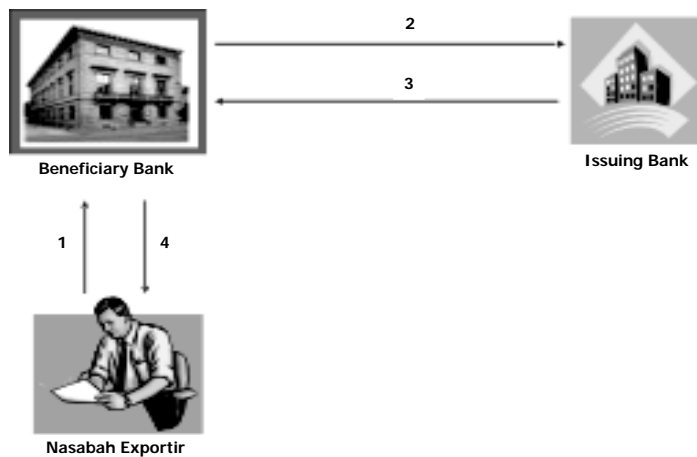
Akad yang Digunakan - *Wakalah Yad Dhamanah*

Wakalah Yad Dhamanah (menominasikan orang lain untuk melakukan tindakan). Dalam hal ini Bank ditunjuk sebagai Agen untuk bertindak atas nama Bank lain di dalam negeri atau di luar negeri.

Fitur dan Mekanisme Produk

- Ada dua macam *Bills for Collection Inward*.
 - *Clean Collection* hanya berupa *bill of exchange* (tanpa *shipping* dokumen).
 - *Documentary Collection* termasuk *bill of exchange* dan dokumen pengapalan lainnya.
 - *Jasa Bill for Collection Inward* ini hanya diberikan kepada pembeli/importer.
 - Bank bertindak sebagai agen untuk penagihan pembayaran (*sight bill*).
 - Tidak ada pengambil alihan pembayaran oleh bank.
 - Penyampaian dokumen komersial terhadap pembayaran atau akseptasi *Bill of exchange* oleh pembeli.
 - Kondisi dan Persyaratan.
 - Nasabah atau muwakil harus memiliki kewenangan untuk menangani transaksi dan harus memastikan bahwa transaksinya jelas selama masa kontrak.
 - Bank tidak diperbolehkan menunjuk pihak lain untuk terlibat dalam transaksi tanpa persetujuan dari nasabah.
 - Instruksi pembayaran dari *Remitting Bank* harus pasti dan jelas. Bila tidak maka bisa terjadi bank berkewajiban untuk membayar kerugian yang terjadi pada penarik.
 - Klaim terhadap biaya penagihan dan biaya lainnya yang terjadi harus di klaim lebih lanjut kepada *Remitting Bank*, kecuali biaya dibayar oleh tertarik.
 - Bank tidak boleh melaksanakan transaksi ini jika *Remitting Bank* meminta biaya penagihan atas penagihan yang tidak terbayar.

Skema Produk



Keterangan:

1. Bank *beneficiary* menyampaikan tagihan kepada bank importir
2. Bank importir menagihkan kepada nasabah / importir.
3. Importir membayar kepada bank
4. Bank membayarkan hasil tagihan kepada bank *beneficiary*

Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
Memperoleh *fee based income* dari aktifitas *collection*.
- Nasabah:
 - Membantu nasabah dalam penyelesaian transaksi ekspor.
 - Importir/ pembeli dapat menggunakan dokumen yang diterima untuk memperoleh pembiayaan.
 - Merupakan metode pembayaran yang lebih murah dibandingkan dengan Islamic L/C.
 - *Lower cost method of payment as compared to Islamic Letter Of Credit* karena impor dilakukan tanpa L/C.

Analisis dan Identifikasi Risiko

Risiko operasi

Bila tagihan ternyata *unpaid*, dan bank harus menanggung kerugian berupa biaya *collection*, bila *Remitting Bank* menolak untuk membayar.

Referensi Regulator

Bank Negara Malaysia

6. *Islamic Will (Surat Wasiat) – Wakalah Bil Ujrah*

Definisi

Surat Wasiat – *Wakalah bil Ujrah* adalah dokumen legal yang menyatakan dan menyetujui penyerahan aset jika yang bersangkutan meninggal dunia.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

Malaysia: Bank Islam Malaysia, HSBC Amanah, BIMB Trust Limited, Amlslamic Bank

Akad yang Digunakan - *Wakalah bil Ujrah*

- *Wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (*muwakkil*) kepada pihak lain (*wakil*) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.
- *Ujrah* adalah imbalan yang diterima atas jasa yang telah diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain.

Fitur dan Mekanisme Produk

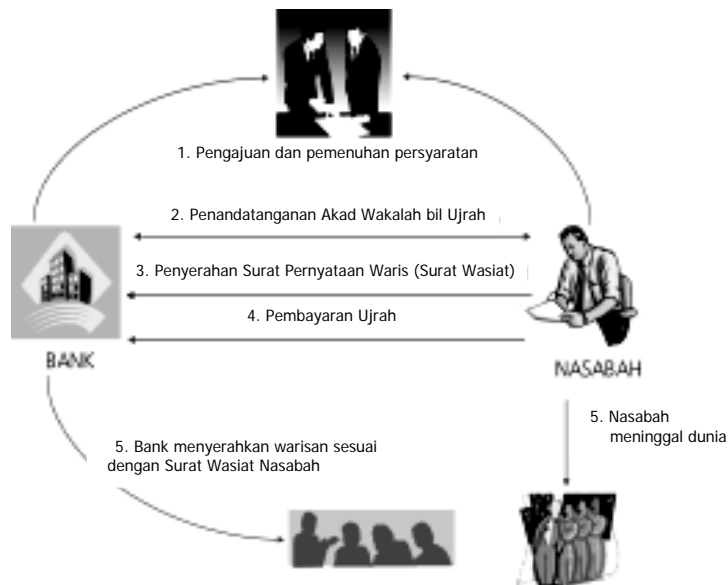
Fitur Produk

- Surat Wasiat akan dicatat oleh Bank dan diletakkan di tempat yang aman, tahan api, dan hanya dapat diakses oleh orang tertentu.
- Surat Wasiat dapat direvisi oleh nasabah sesuai dengan keinginannya. Setiap revisi yang dilakukan secara otomatis menghapus yang sebelumnya.
- Maksimum besarnya Surat Wasiat adalah 1/3 dari harta yang dimiliki. Jasa yang diberikan dapat berupa:
- *Custody* atas Surat Wasiat
- *Executor* atau *Joint Executor* dari Surat Wasiat
- Administrator harta nasabah

Mekanisme Produk

Nasabah mewakilkan kepada Bank untuk menjaga, mengadministrasikan, dan menyerahkan asetnya kepada yang berhak, sebagaimana keinginan nasabah dalam surat wasiat, setelah nasabah meninggal dunia. Atas jasa ini, Bank menerima ujrah dari nasabah.

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
 - Bank akan memperoleh loyalitas nasabah.
 - Bank memperoleh fee (*ujrah*) dari jasa yang diberikan.
- Nasabah:
 - Memanfaatkan kebolehan dalam syariat Islam untuk menyalurkan maksimum 1/3 dari harta warisan kepada pihak yang dikehendaki oleh nasabah.
 - Menjaga keberadaan dan kerahasiaan Surat Wasiat.
 - Mengurus administrasi harta warisan nasabah.
 - Menjamin masa depan orang yang dicintai dalam keadaan aman.
 - Menjamin aset tersebut diserahkan kepada pihak yang dikehendaki nasabah.
 - Memiliki pelindung yang dapat dipercaya (bank) untuk menjaga (harta) anak-anaknya yang masih di bawah umur.
 - Efisiensi waktu dalam proses administrasi dan distribusi harta warisan.
 - Menunjuk eksekutor, dalam hal ini Bank, untuk melaksanakan keinginan nasabah tersebut.

Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Operasional
Apabila terdapat ketidaklengkapan data aset, kesulitan menemukan pihak yang berhak menerima aset peninggalan nasabah.
- Risiko Legal apabila hukum di negara setempat tidak mendukung penuh atas fungsi bank sebagai lembaga *trust*, sehingga tetap dimungkinkan terjadi perselisihan atas harta warisan nasabah.

7. Administrasi Aset – Wakalah Bil Ujah

Definisi

Administrasi Aset – Wakalah bil Ujah adalah jasa yang diberikan oleh Bank kepada nasabah berupa pengurusan aset peninggalan nasabah yang meninggal dunia, yang diatur sesuai dengan hukum syariah. Proses *Administrasi Aset – Wakalah bil Ujah* adalah merupakan proses pencairan aset peninggalan nasabah yang awalnya dibekukan saat nasabah meninggal dunia.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Malaysia:
 - Amlslamic Bank
 - HSBC Amanah
 - BIMB Trust Limited

Akad yang Digunakan - *Wakalah bil Ujah*

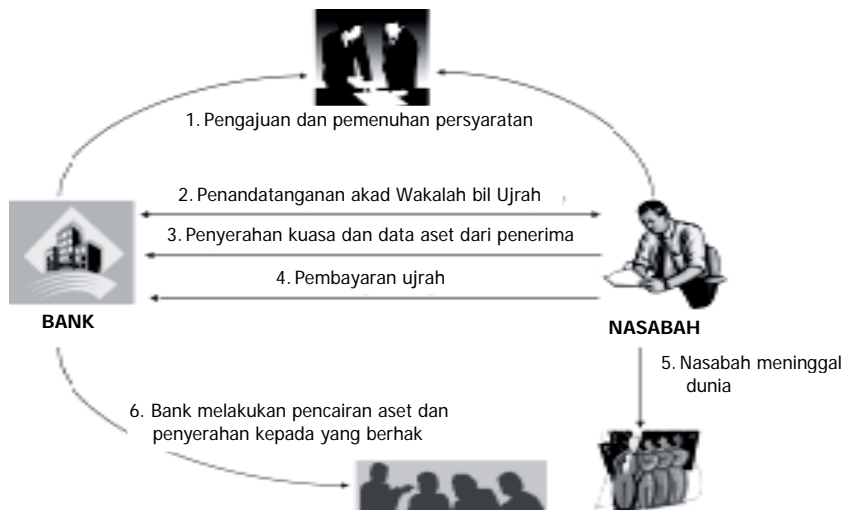
- *Wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (*muwakkil*) kepada pihak lain (*wakil*) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.
- *Ujah* adalah imbalan yang diterima atas jasa yang telah diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain.

Fitur dan Mekanisme Produk

- **Fitur Produk**
 - Pengurusan aset peninggalan nasabah termasuk pengumpulan, pemeliharaan, dan pendistribusian aset tersebut kepada yang berhak.
 - Aset yang dimaksud adalah aset bergerak dan aset tidak bergerak.
 - Pengurusan aset dapat dilakukan dengan atau tanpa surat wasiat.
 - Dapat disalurkan kepada penerima yang berada diluar negeri.
 - Dapat digunakan untuk Muslim dan Non- Muslim.
- **Mekanisme Produk**

Bank sebagai wakil nasabah untuk mengurus aset peninggalan nasabah, dan atas jasa yang diberikan Bank memperoleh imbalan (*ujrah*).

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
Bank akan memperoleh loyalitas nasabah serta *fee* dari jasa yang diberikan.
- Nasabah:
 - Aset Nasabah teradministrasi dengan baik, mulai dari pengumpulan, perawatan, dan penyaluran aset nasabah, sehingga dapat meminimalisasi risiko konflik keuangan dan emosional atas harta warisan nasabah.
 - Menghemat waktu dan uang yang harus dikeluarkan untuk proses pencairan harta warisan.

Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Operasional
Apabila terdapat ketidaklengkapan data aset, kesulitan menemukan pihak yang berhak menerima aset peninggalan nasabah, dan juga utang dan pinjaman nasabah, dan wasiat (jika ada).
- Risiko Legal
Apabila hukum di negara setempat tidak mendukung penuh atas fungsi Bank sebagai lembaga *trust*, sehingga tetap dimungkinkan terjadi perselisihan atas harta warisan nasabah.

8. Islamic Trust – Wakalah Bil Ujah

Definisi

Islamic Trust – Wakalah bil Ujah adalah *transfer aset* dari pemilik aset kepada orang lain yang dilakukan jika pemilik aset telah meninggal dunia. *Transfer aset* dapat dalam bentuk hibah, hadiah, waqf, shodakah, warisan, zakat, dll.

Bank dan Negara yang Memiliki Produk

- Malaysia:
 - AmlIslamic Bank
 - Bank Islam Malaysia Berhad

Akad yang Digunakan - *Wakalah bil Ujah*

- *Wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (*muwakkil*) kepada pihak lain (*wakil*) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan.
- *Ujah* adalah imbalan yang diterima atas jasa yang telah diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain.

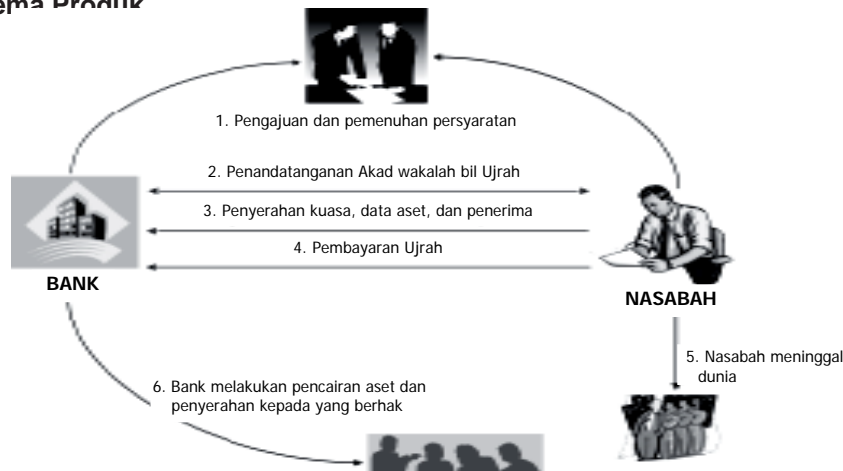
Fitur dan Mekanisme Produk

- **Fitur Produk**
 - Aset yang termasuk dalam *Trust*, tidak termasuk dalam aset yang dapat dibekukan ketika nasabah meninggal dunia.
 - Aset yang ditransfer tersebut tidak termasuk dalam harta warisan yang bisa dijadikan sengketa.

Mekanisme Produk

Bank sebagai wakil nasabah mengelola aset nasabah, dan menyerahkannya kepada pihak yang dikehendaki nasabah ketika nasabah tersebut meninggal dunia. Atas jasa yang diberikan, Bank memperoleh imbalan (*ujrah*).

Skema Produk



Tujuan/Manfaat Produk

- Bank:
 - Bank akan memperoleh loyalitas nasabah serta *fee* dari jasa yang diberikan.
- Nasabah:
 - Menghindari biaya besar, keterlambatan, dan masalah-masalah administrasi lainnya terkait pengurusan harta warisan, dengan atau tanpa wasiat.
 - Menghindari perlunya campur tangan pengadilan tinggi dalam penyelesaian warisan.
 - Memiliki kebebasan mendistribusikan aset kepada siapapun yang dikehendaki untuk tujuan apapun.
 - Menghindari proses administrasi yang lama dan banyak memakan biaya.

Analisis dan Identifikasi Risiko

- Risiko Operasional

Apabila terdapat ketidaklengkapan data aset, kesulitan menemukan pihak yang berhak menerima aset peninggalan nasabah.
- Risiko Legal

Apabila hukum di negara setempat tidak mendukung penuh atas fungsi Bank sebagai lembaga *trust*, sehingga tetap dimungkinkan terjadi perselisihan atas harta warisan nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustianto, 2008. *BMT dan Pengentasan Kemiskinan*, <http://agustianto.niriah.com>. Publikasi 30 April 2008.
- Ahmad, Ausaf, 1984. *A Macro of Distribution in Islamic Economy*, dimuat dalam *Journal of Research in Islamic Economic*, Vol. 2, No. 1.
- Akhtar, Amin, 1988. *Structural Framework of Islam's Economic System*, Muslim World League Journal, May-June.
- Ali, Moh. Daud, 1988. *Sistem Ekonomi Islam: Zakat dan Wakaf*, UIP, Jakarta.
- Alma, Buchari, 1994. *Ajaran Islam Dalam Bisnis*, Alfabeta, Bandung.
- Antonio, M. Syafi'i, 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, GIP, Jakarta.
- _____, 1999. *Potensi dan Peranan Sistem Ekonomi Islam dalam Upaya Pembangunan Masyarakat Madani di Indonesia*, dalam *Membangun Masyarakat Madani*, oleh Firdaus Efendi, dan Khamami Zada, (Ed.), Nuansa Madani, Jakarta.
- al-Alabij, Adijani, 2002. *Perwakafan Tanah di Indonesia: Teori dan Praktek*, Rajawali Pres, Jakarta.
- Arief, Sritua, 1998. *Pembangunanisme dan Ekonomi Indonesia*, CPSM, Bandung.
- al-Assal, Ahmad Muhammad, 1999. *Prinsip dan Tujuan Ekonomi Islam*, Pustaka Setia, Bandung.
- Aziz, Abdul, 2008. *Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- _____, 2009. *Manajemen Operasional Bank Syariah*, STAIN Press, Cirebon.
- Azwar, Saifuddin, 1988. *Sikap Manusia, Teori dan Pengukurannya*, Liberty, Yogyakarta.
- Bank Indonesia Direktorat Perizinan dan Informasi Perbankan, 2009. *Booklet Perbankan Indonesia 2009*. Jakarta.
- Bahesty dan Bahonar, 1992. *Prinsi-Prinsip Islam*, Risalah Masa, Jakarta.
- Al-Banna, Hasan, 1991. *Sudut Pandang Keagungan Al-Qur'an*, Gema Media Pustaka, Surabaya.
- Basyir, Ahmad Azhar, 2000. *Asas-Asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*, Mizan, Bandung.
- _____, 1996. *Refleksi atas Persoalan Keislaman*, Mizan, Bandung.
- Boydoun, N and Roger Willet, 1994. *Islamic Accounting Theory*, The AAANZ Annual Conference.
- Cahyono, Bambang Tri, 1996. *Manajemen Sumberdaya Manusia*, IPWI, Jakarta.
- Chapra, M. Umar, 1999. *Islam dan Tantangan Ekonomi*, Risalah Gusti, Surabaya.
- Chakrasana, Mahadibya Nurcahyo, *Mind Spirit Refresh and Motivation*, Creative Partner For Problem Solving.

- Cwastiak, Michelle, *Deconstructing the principal-agent model; a view from the bottom, Critical Perspective Accounting*. Vol. 10. No. 4:425-441.
- Data Biro Pusat Statistika (BPS) 2004
- Data Biro Pusat Statistika (BPS) 2002
- Dahlan, Abdul Aziz, 1999. *Ensiklopedi Hukum Islam*, Cetakan II, PT. Ichtiar Baru van Hoeve, Jakarta.
- Damanhuri, Didin S., 1999. *Pilar-Pilar Reformasi Ekonomi Politik*, Cides, Jakarta.
- Departemen Agama RI, 2003. *Pedoman Pengelolaan dan Pengembangan Wakaf* diterbitkan Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Penyelenggaraan Haji, Jakarta.
- Djazuli, A. dan Yadi Yanwari, 2002. *Lembaga-Lembaga Perekonomi Umat Sebuah Pengenalan*, Rajawali Press, Jakarta.
- Fauroni, L., dan Susilo P., 2007. *Menggerakkan Ekonomi Syari'ah dari Pesantren*, Forum Pengkajian Pendidikan dan Pesantren Yogyakarta (FP3Y), Yogyakarta.
- Faisal Afiff, dkk, 1996. *Strategi dan Operasional Bank*, ERESKO, Bandung.
- Gerungan, 1987. *Psikologi Sosial*, Eresco, Bandung.
- Gering Supryadi dan Tri Guno, 2003. *Budaya Kerja Organisasi Pemerintah: Bahan Ajar Diklat Prajabatan Golongan III*, LAN-RI, Jakarta.
- Al-Ghazali dalam *al-Mustashfa* (1937), vol. 1.
- Harun Nasution, 1985. *Islam Ditinjau dari Berbagai Aspek*, UI Press, Jakarta.
- Habibie, B.J, 1997. *Ilmu Pengetahuan, Teknologi & Pembangunan Bangsa*, Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi, Jakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri, 2001. *Akuntansi Islam*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Hasan, Muh. Thochah, 2003. *Diskursus Islam Kontemporer*, Listafariska Putra, Jakarta.
- Hasan, *Shahibul Jami'us Shaghir* no: 3004 dan Irwa-ul Ghalil 1601, Baihaqi VI: 169.
- Hanafi, Ahmad, 1990. *Pengantar Filsafat Islam*, Bulan Bintang, Jakarta.
- Hendry Y Setiabudi & Iwan Triyuwono yang mengutip dari Wai Fong Chua (1986) dalam *Radical Developmet in Accounting Thought*°, The Accounting Review, Vol. LXI, No.4, Oct 601-632
- Hines, Ruth, 1992. *Accounting: filling the negative space. Accounting, organization, and Society*. Vol. 17. No. 3. h. 313-341.
- Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*, edisi Revisi, DSNMUI-Bank Indonesia, Jakarta, 2006.
- Husaini, S. Waqar Ahmed, 1996. *Islamic Thought In The Rise and Supremacy of Islamic Technological Culture: Water Resources and Energy*, New Delhi India, Goodwork Book Press.
- Ibry, A. Hufaf, 2004. *Fathul Qarib al-Mujib*. Jilid 2, Tiga Dua, Surabaya.
- Imam Abu Dawud, (T.Th.). *Sunan Abdu Dawud*, Juz 5, Bab Fi al-Ruqba, Dar al-Hadits, Kairo.

- Irfan Syauqi dan Didin Hafidhuddin, 2005. *Zakat dan Pembangunan Perekonomian Umat* dalam "Proceedings of International Seminar on Islamic Economics as a Solution", IAEI, Medan.
- Imam Muchlas, 1996. *Al-Qur'an Berbicara: Kajian Kontekstual Beragam Persoalan* Pustaka Progresif, Surabaya.
- Ibrahim, Anwar, dalam Ainur R. Sophian, 1997. *Etika Ekonomi Politik*, Risalah Gusti, Surabaya.
- John L. Esposito, 1995. *Modern Islamic World*, Oxford University Press, New York.
- John Naisbitt, 1995. *Megatrends – the Eighth Asian Megatrends That are Changing The World*, Nicholas Brealy Publishing Ltd, London.
- Kamus al-Munjid, (T.Th), Beirut.
- Karim, Adiwarman Azwar, 2001. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, IIIT, Jakarta.
- _____, 2003. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta, IIIT.
- Keraf, A. Sony, 1998. *Etika Bisnis: Tuntutan dan Relevansinya*, Kanisius, Yogyakarta.
- al-Kalsyaniy, Abdul Razzaq, 1992. *Mu'jam Istilahat al-Shufiyat*, Dar al-'Inad, Cairo.
- Kuntowijoyo, 1999. *Identitas Politik Umat Islam*, Mizan, Bandung.
- Ksatriyo, Darma, 2007. *HSBC Amanah Syariah, Praktek dan Potensi Perbankan Syariah di Pasar Global*, "Seminar Praktek Syariah dan Penyelesaian Sengketanya", diselenggarakan oleh MUI Tanggal 5 Juli 2007 Sumber : Kuwait Finance House.
- Muhammad, 2004. *Lembaga Perekonomian Umat*, UII Press, Yogyakarta.
- Muhammad, Mar'at, 1982. *Sikap Manusia, Perubahan serta Pengukurannya*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Muhammad, Shari, T.Th. *Zakat dan Infak; Pengembangan Zakat dan Infak Dalam Usaha Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Ilmu Pengetahuan Modern dan Agama Islam*, Al-Ikhlash, Surabaya.
- Mufti, Aries & M. Syakir Sula dalam *Amanah Bagi Bangsa*, 2007, MES, Jakarta.
- Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algaoud, 2007. *Perbankan Syari'ah Prinsip, Praktik, dan Prospek*, Jakarta.
- Maskanul Hakim, Cecep, 2008. *Kebijakan Pengembangan Perbankan Syariah*, Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia, disampaikan pada Kajian Bulanan Ekonomi Syariah MES Cirebon, 28 Desember 2008.
- Muhammad, 2000. *Lembaga-lembaga Keuangan Umat Kontemporer*, UII Press, Yogyakarta.
- Mujib, Abdul, 1999. *Fitrah & Kepribadian Islam: Sebuah Pendekatan Psikologis*, Darul Falah, Jakarta.
- Monzer Kahf, 1995. *Ekonomi Islam: Telaah Analitik terhadap Fungsi Sistem Ekonomi Islam*, Pustakan Belajar, Yogyakarta.
- Mustafa Edwin Nasution dan Yusuf Wibisono, 2005. *Zakat Sebagai Instrumen Pengentasan Kemiskinan Di Era Otonomi Daerah*,

- Makalah Internasional Seminar on Islamic Economics as A Solution, Medan 18 – 19 September.
- Muttafaqun 'alaih: *Fathul Bari* V: 197 no: 2566 dan Muslim II: 714 no: 1030
- Nataatmadja, Hidayat, 1984. *Pemikiran Kearah Ekonomi Humanistik: Suatu Pengantar Menuju Citra Ekonomi Agamawi,,* PLP2M, Yogyakarta.
- _____, 1983. *Membangun Ilmu Pengetahuan Berlandaskan Ideologi*, Cetakan I. IQRA, Bandung.
- PINBUK (t.t), *Pedoman Cara Pembentuk BMT Balai Usaha Mandiri Terpadu*, PINBUK, Jakarta.
- Pratomo, Eko Putra, 2004. *Cara Mudah Mengelola Keuangan Keluarga Secara Islami*, Hijriah Institute, Bandung.
- Perwataatmadja, Karnaen A, 1996. *Membumikan Ekonomi Islam Di Indonesia*, Usaha Kami, Depok.
- Poerwadarminta, W.J.S., 1976. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta.
- Putra, Sofyan Eko, 2006. *Optimalisasi ZIS dan Penghapusan Pajak: Sebagai Upaya Peningkatan Kemandirian Ekonomi Masyarakat Miskin di Era Otonomi Daerah*, dalam Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol. 8, No. 1
- Raharjo, M. Dawam, dalam Ainur R. Sophiana (Ed.), 1997. *Etika Ekonomi Politik: Elemen-elemen Strategis Pembangunan Masyarakat Islam*. Risalah Gusti, Surabaya.
- _____, 1985. *Esei-esei Ekonomi*, 1985.
- _____, 1990. *Etika Ekonomi dan Manajemen*, Tiara Wacana Yogya, Yogyakarta.
- Redwood, Jhon, 1990. *Kapitalisme Rakyat*. Pustaka Utama Grafiti, Jakarta.
- R. Subekti, 1995. *Aneka Perjanjian*, Cipta Aditya Bakti, Bandung.
- Sa'ad, Ibnu, *ath-Thabaqat*, Jilid III/216 dan *ath-Thabari, Tarikh al-Umam wal Mulk*, Jilid V/22
- Sarkaniputra, Murasa, 1999. *Mengolah Lahan Sebagai Wujud Keimanan dan Syukur dalam Konteks Masyarakat Madani: Pencerahan Sinergis Tasawuf dan Matematika* dalam buku *Membangun Masyarakat Madani*, Editor Firdaus Efendi dan Khamami Zada, Nuansa Madani, Jakarta.
- _____, 1986. *Mekanisme Zakad dan Al-Qirad dalam Pembangunan yang Berkeadilan Sosial* dalam buku *Perspektif Islam dalam Pembangunan Bangsa* oleh A. Rifa'i Hasan dan Amrullah Achmad, (Peny.), PLP2M, Yogyakarta.
- Saefuddin, A.M., 1984. *Studi Nilai-nilai Sistem Ekonomi Islam*, Media Da'wah, Jakarta.
- Sunarto, Kamanto, 1993. *Pengantar Sosiologi*, FE UI, Jakarta.
- Soemitro, Rochmat, 1983. *Pengantar Ekonomi dan Ekonomi Pancasila*, Eresco, Jakarta-Bandung.
- Swastha, Basu dan Ibnu Sukotjo, 1998. *Pengantar Bisnis Modern*, Edisi III Liberty, Yogyakarta.

- Suryatna, Yayat, dkk., *Etos Kerja Masyarakat Muslim* dalam Jurnal Holistik, Vol. 3 No. 2 Januari – Juni 2003 yang diterbitkan oleh P3M STAIN Cirebon.
- Simorangkir, O.P, 1983. *Etik dan Moral Perbankan*. IND-HILL Co., Jakarta.
- Suseno, Frans Magnis, 1987. *Etika Dasar: Masalah-masalah Pokok Filsafat Moral*, Kanisius, Yogyakarta.
- Sukirno, Sadono, 1985. *Pengantar Ekonomi Pembangunan*, UI Press, Jakarta.
- Syam, Mohammad Noor, 1991. *Pendidikan Pancasila, Usaha Nasional*, Surabaya.
- Suwarno, Sarlito Wirawan, 1987. *Masalah-masalah Kemasyarakatan di Indonesia*, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.
- Sakti, Ali, 2003. *Wakaf Tunai sebagai Instrumen Penekan Biaya Sosial*, Kordinat: Vol. IV No. 2, Oktober.
- Shahata, Shauqi Ismail, 1988. *Financial Accounting from the Islamic point of View (nazariya al-muhasaba al-maliya min manzur islami)*, Cairo: al-zahra al-a'lam al-a'rabi.
- Syahatah, Husein, 2001. *Usul Al Fikri Al Muhasabi Al Islami, Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam*, Penerbit Akbar, Jakarta.
- Sutrisno, Bambang, *Keunggulan Sistem Keuangan Syariah Dalam Persaingan Ekonomi Global*, Materi Training of Trainer MES Cirebon 16-18 Maret 2008,
- Tasmara, Toto, 1995. *Etos Kerja Pribadi Muslim* Dana Bhakti Wakaf, Yogyakarta.
- Triyuwono, Iwan, 2000. *Organisasi dan Akuntansi Syariah, Lkis*, Yogyakarta.
- _____, 2002. *Sinergi Oposisi Biner: Formulasi Tujuan Dasar Laporan Keuangan Akuntansi Syariah*, 2002, Makalah disampaikan dalam Sharia Accounting Event, 29 Oktober 2002, FE-UI Depok.
- _____, *Akuntansi Syariah: Implementasi Nilai Keadilan dalam Format Metafora Amanah*, *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*, Vol. 4. No. 1-34
- Taqiyuddin an-Nabhani, 1990. *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif*, Risalah Gusti, Surabaya.
- Wahid, Abdurrahman, 2006. *Islamku, Islam Anda, Islam Kita*, Jakarta, The Wahid Institute.
- Zallum, Abdul Qadim, 1988. *Al-Amwal fi Dawlah fi Dawlah al-Khilafah*, Darul Ilimi lil Malayin, Beirut.
- Zuhari, Moh., dkk, 1994. *Fiqh Empat Mazhab (Jilid IV)*, Asy-Syifa, Semarang.

Rujukan dari Internet

- http://islamic-world.net/economic/waqaf/waqaf_fiqh.html
- <http://shariaeconomy.blogspot.com//2008/09/wakaf-tunai.html>
- http://alislamu.com/index.php?Itemid=22&id=287&option=com_content&task=view
- <http://www.warisanmukmin.com/hibah.htm>

www.kontan-online.com
http://www.mastercard.com/sea/personal/en/education/understanding_credit.html
http://www.mastercard.com/sea/personal/en/education/understanding_credit.html
www.hidayatullah.com 16 November 2006.
<http://safruddin.wordpress.com/2007/08/04/dirham-card-kartu-kredit-syariah-pertama-di-indonesia/>
<http://safruddin.wordpress.com/2007/08/04/dirham-card-kartu-kredit-syariah-pertama-di-indonesia/>
dunia-islam.com. 16 September 2006
http://www.mastercard.com/sea/personal/en/education/understanding_credit.html
www.dunia-islam.com. 16 November 2006.
www.republika-online.com 7 Mei 2004.
www.hidayatullah.com. 16 November 2006.
www.republika-online.com 16 Oktober 2006.
http://www.khilafah1924.org/index.php?option=com_content&task=view&id=69&Itemid=47

BIOGRAFI PENULIS



Abdul Aziz, M.Ag., kelahiran 26 Mei 1973 di Grinting, Bulakamba, Brebes adalah Dosen Tetap (PNS) Program Studi Ekonomi Perbankan Islam (EPI) STAIN Cirebon (kini IAIN Syekh Nurjati), Dosen Luar Biasa STAI Cirebon, Dosen STEI al-Ishlah Bobos Cirebon. Ia menyelesaikan S1-nya di Jurusan Bahasa dan Sastra Arab (BSA) Fakultas Adab IAIN SGD Bandung tahun 1998. Dan kemudian melanjutkan S 2 pada Magister Studi Islam Program Pasca sarjana Universitas Muhammadiyah Jakarta (UMJ) dengan konsentrasi pada kajian **Ekonomi Islam** dan selesai S2 pada 2001. Sejak September

2001, sampai sekarang mengajar di berbagai perguruan tinggi dan lembaga pendidikan profesional, semisal: 1) IAIN (sekarang Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung (2001 sampai 2004), 2) Akademi Perawatan Muhammadiyah (AKPER) Cirebon (2001 - 2007), 3) Akademi Kebidanan Muhammadiyah (AKBID) Cirebon tahun 2006 – 2008, 4) STAI Cirebon (2001 sampai sekarang), 5) Lembaga Pendidikan Profesional Indonesia LPPI Cirebon (2002 – 2004), 6) STAI Citra Didaktika Tangerang tahun 2004-2005, 7) STAI Darul Qalam Bekasi dan Tangerang (2002 - 2006), 8) Institut Studi Islam Darul Qalam (INSIDA) di Ciledug Tangerang, dan 9) Universitas Muhammadiyah Cirebon (UMC).

Sebelum memasuki jenjang pendidikan magisternya, Bapak 1 orang anak ini menempuh sekolah dasarnya di 1) Madrasah Ibtidaiyah Islamiyah (MII) tempat kelahirannya pada tahun 1987, dilanjutkan pada 2) Madrasah Tsanawiyah Salafiyah Syafi'iyah (MSS) Babakan Ciwaringin Cirebon, sambil mukim di Pondok Pesantren al-Faqih selama tiga tahun. Selesai jenjang pendidikan menengah, Bapak dari Abu Ismail Razi al-Faruqi, melanjutkan ke Madrasah Aliyah Negeri (MAN) Tambakberas Jombang Jawa Timur pada Tahun 1990, sambil semedi selama tiga tahun di Kamar Sunan Kudus Pondok Pesantren Tambakberas Jombang. Memasuki tahun 2004, pernah mengenyam "**Takhasus Kitab Kuning**" selama 5 bulan di Pondok Pesantren Kencong Pare Kediri, hingga September 2004 memasuki perkuliahan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sunang Gunung Djati Bandung dengan mengambil Jurusan Bahasa dan Sastra Arab, Fakultas Adab, tamat 1998. Selanjutnya, tahun 1999 dengan pertimbangan Prof. Dr. H. Ahmad Hidayat, MA., Guru Besar UIN Bandung, suami dari Ratna Mardiani, S.Pd.I, melanjutkan pengembaraan akademiknya di Universitas

Muhamamdiyah Jakarta dengan Konsentrasi Ekonomi Islam, sehingga kini menjadi keahliannya di bidang itu.

Semasa aktif sebagai mahasiswa, anak ke-3 dari enam saudara pasangan H. Munawwar al-Badri (alm.) dan Hj. Witrul Khatimah ini banyak menulis berbagai artikel di sejumlah media masa dan Jurnal Akademik. Di antara artikel yang dimuat Media Masa, yaitu: 1) *Seni Islam Seni Al-Qur'an* (1997), diterbitkan oleh *Tabloid Hikmah* Bandung, 2) *Seni dalam Perspektif Islam* (1996), diterbitkan H.U. Bandung Pos, 3) *Manusia dalam Perspektif al-Qur'an* (1996), diterbitkan 4) *Ikhlas dalam Beramal* (1997), diterbitkan. 5) *Tauhid sebagai Sumber Peradaban Islam* (1998), H.U Bandung Pos, 6) *Menafsirkan Sains* (2005) diterbitkan oleh H.U, Mitra Dialog Cirebon, 7) *Nuzul al-Qur'an*, Mitra Dialog tahun 2009.

Adapun tulisan-tulisan di Jurnal dan Buletin, antara lain: 1) *Ekonomi Islam: Peluang dan Tantangan*, dalam Jurnal Kependidikan dan Keislaman STAIDA Tangerang, tahun 2004, 2) *Kerangka Kerja Ekonomi Islam*, dalam Buletin Imels, 2004, 3) *Teori Nilai di Bidang Konsumsi Perspektif Islam*, Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam MAHKAMAH Jurusan Syari'ah STAIN Cirebon, Juni 2007. 4) *Etos Kerja dan Pemanfaatan Sumberdaya Secara Ihsani*, Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam MAHKAMAH Jurusan Syari'ah STAIN Cirebon, Desember 2007. 5) *Pasar Modal dan Sistem Perbankan Perspektif Islam*, Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman INSPIRASI STAIN Cirebon, Desember 2007. 6) *Perkembangan Islam Kontemporer: Telaah atas Gerakan Revivalisme Islam Tradisional*, Jurnal Ilmu-ilmu Keislaman INSPIRASI STAIN Cirebon, Desember 2005. 7) *Pemberdayaan Sumberdaya Ekonomi: Upaya Memberdayakan Karunia Allah di Bumi*, Jurnal Ilmu-ilmu Keislaman INSPIRASI STAIN Cirebon, Desember 2006. 8) *Al-Qur'an dan Pembangunan*, Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam "MAHKAMAH", Volume VII No. 8 Desember 2008.

Selain sejumlah artikel yang pernah dimuat dimedia masa maupun di Jurnal dan Buletin, ia juga menulis buku, baik yang bersifat *daras*, maupun umum. Adapun buku-bukunya yang telah dan proses diterbitkan adalah: (1) ***Ekonomi Sufistik Model al-Ghazali: Pemikiran Al-Ghazali Tentang Monter dan Bisnis***, diterbitkan oleh Wangsamerta Jakarta, 2004 (Modifikasi dari Tesis S2), (2) ***Sistem Perencanaan Pendidikan Agama Islam*** sebagai Editor, Penerbit Pustaka Bani Quraisy, Bandung, 2006. (3) ***Model Pembelajaran Efektif Pendidikan Agama Islam***, Penerbit Pustaka Bani Quraisy, Bandung, tahun 2006, (4) ***Pengantar Ilmu Kalam***, sebagai Editor Penerbit STAIN Press, Cirebon, (5) ***Pengantar Ekonomi Islam Analisis Mikro dan Makro***, diterbitkan Graha Ilmu, Yogyakarta, tahun 2008, (6) ***Manajemen Operasional Bank Syari'ah*** Diterbitkan STAIN Press, Cirebon, tahun 2009, (7) ***Ilmu Akhlak Suatu Tinjauan Filosofis***, Proses Penerbitan di Jakarta, 2009, (8) ***Refleksi Atas Persoalan Pemikiran Keislaman***, Proses penerbitan di Jakarta, 2009, (9) ***Manajemen Sumber Daya Insani***,

dalam proses penyelesaian, (10) **Manajemen Investasi Syari'ah**, dalam proses penyelesaian, (11) **Teori Ekonomi Islam Klasik dan Modern**, proses penyelesaian, (12) **Kapita Selekta Ekonomi Islam**.



Mariyah Ulfah, SEI, lahir 5 Agustus 27 tahun yang lalu di Buntet Pesantren, Mertapada Kulon Kec. Astanajapura Kab. Cirebon Jawa Barat, Adalah anak ke tujuh dari delapan bersaudara dari Pasangan;

(alm) KH. R. Muqoyyim Bakri (Kesepuhan Cirebon) dan Ny. Hj. Siti Khullatul Jannah Zen (Buntet Pesantren Cirebon),

Bagi Penulis, buku perdana ini juga didedikasikan untuk mereka berdua yang segala kasih sayang, teladan, pelajaran, dan do'anya yang senantiasa

tercurahkan tak akan pernah mampu penulis balas.

Riwayat Pendidikan Formal:

Tahun 1993 Madrasah Ibtidaiyah Wathoniyah Putri Buntet Pesantren Cirebon, Tahun 1993 Sekolah Dasar Negeri (SDN) Mertapada Kulon III, Tahun 1996 MTs NU Putri Buntet Pesantren Cirebon, Tahun 1999 MAN Buntet Pesantren Cirebon, Tahun 2003 Progam Studi Ekonomi & Perbankan Islam Jurusan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Cirebon, Sekarang – Mahasiswa Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon Konsentrasi Ekonomi Syariah.

Pendidikan Non-Formal

Pada tahun 2001– 2003 Penulis mengikuti Kuliah Informal Ekonomi Islam (KIEI) yang diselenggarakan oleh Senat Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (SM-FEUI) bekerjasama dengan *The International Institute of Islamic Thought* (IIIT), di tahun yang sama tahun 2001 Seminar Akuntansi: *PSAK Akuntansi Perbankan Syariah: Euforia Atau Kebutuhan?*, FEUI Depok, pada tahun 2002 Seminar dan Pelatihan *SHARIA ACCOUNTING EVENT*, FEUI Depok., pada tahun yang sama Penulis mengikuti *Sharia Economic Days 2002*, Gedung Bidakara Jakarta, dilanjutkan pada tahun 2003 Penulis mengikuti *Sharia Economic Days 2003*; Seminar “*Uang Dalam Perspektif Islam*” dan Workshop “*A to Z Islamic Banking*”, Gedung Bidakara Jakarta, pada tahun 2006 Penulis juga sempat mengikuti Pelatihan “*Fiqh Toleransi (Fiqh Tasamuh)*”, di PP Al-Mizan Majalengka Jawa Barat, diselenggarakan oleh Perhimpunan Pengembangan Pesantren dan Masyarakat (P3M) Jakarta, dan pada tahun 2008 Pelatihan “*Solidaritas Agama-agama Untuk Pengentasan Kemiskinan*”, di PP Al-Mizan Majalengka Jawa Barat, yang diselenggarakan oleh Perhimpunan Pengembangan Pesantren dan Masyarakat (P3M) Jakarta,

2008 Seminar “*The End of Capitalism and The Need for Ethical Economy*”, MUNAS MES Pusat pada 24-26 November 2008, Hotel The Sultan Jakarta, dan masih banyak lagi.

Riwayat Pekerjaan:

Pada tahun 2004 – 2005 penulis pernah bekerja sebagai Administrator pada CV. Mitro Global Mandiri Cirebon. Tahun 2005 sampai dengan Sekarang Penulis mengabdikan pada almamater Penulis STAIN Cirebon sebagai Asst Dosen Program Studi Ekonomi & Perbankan Islam Jurusan Syariah STAIN Cirebon sekarang IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Di samping itu dari tahun 2006 sampai dengan Sekarang Penulis diberikan amanah sebagai *Program Officer* Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) Wilayah Cirebon, dan pada tahun 2009 ini Penulis mendapat amanah baru sebagai Staf Pengajar Pada MA NU Putri Buntet Pesantren.

Tulisan yang Pernah dipublikasikan antara lain:

Cirebon dan Humanisasi Masyarakat, Radar Cirebon, 7 Maret 2001.
Mencari Identitas Ekonomi Islam, Republika _____ 2002.
Ekonomi Islam Pasca Tragedi WTC dan Bom Bali, _____ 2002.
Konsep Good Corporate Governance dalam Perspektif Ekonomi Islami, Skripsi, 2003.
Formulasi Kebijakan Moneter dalam Ekonomi Islam, Radar Cirebon 2006.
Kartu Kredit dalam Konteks, Majalah Syirkah, MES Cirebon, tahun 2006.
Menyoal Kuis Super Deal 2 Milyar ANTV, Majalah Syirkah, MES Cirebon, tahun 2006.
MES dan Pemberdayaan Ekonomi Umat, Radar Cirebon 2007
Urgensi Zakat dalam Struktur APBN Kaitannya dengan Perekonomian Tiga Sektor, _____, 2007 dan lain-lain

Riwayat Organisasi

2009 -	Redaktur Majalah Bulanan <i>Aljazeera</i> Cirebon
2008 – 2011	Pengurus Himpunan Sarjana & Ilmuwan Syariah Se-Indonesia (HISSI)
2006 – Now	Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) Wil. Cirebon
2007 – 2009	Pengurus ESQ Korda Cirebon
2006 – Now	Redaktur Majalah SYIRKAH MES Cirebon
2000 – 2002	Senat Mahasiswa Jurusan Syariah STAIN
1998 – Now	IPPNU Kab. Cirebon
1994 – 1996	OSIS MTs NU Putri III Buntet Pesantren Cirebon

Mariyah Ulfah

Buntet Pesantren Mertapada Kulon Kec. Astanajapura
Cirebon Jawa Barat Indonesia 45181
Email: ulfaisme@yahoo.co.id
Telf. 0813 2422 8776